

Julia Hautamäki

BETONIN KULJETUSPUMPPUAUTON
MAAHANTUONTIPROSESSI, CASE: BETONIVUORI OY

Kansainvälinen kauppa
2012

BETONIN KULJETUSPUMPPUAUTON MAAHANTUONTIPROSESSI, CASE: BETONIVUORI OY

Hautamäki, Julia
Satakunnan ammattikorkeakoulu
Kansainvälisen kaupan koulutusohjelma
Joulukuu 2012
Ohjaaja: Ylituomi, Liisa
Sivumäärä: 51
Liitteitä: 2

Asiasanat: kauppasopimus, kuljetukset, toimitus- ja maksuehdot, vakuutukset, yhteisohankinta

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena oli kuvata kohdeyrityksen betonin kuljetuspumppuauton maahantuontiprosessi Puolasta Suomeen ja arvioida sen onnistuneisuutta. Lisäksi tavoitteena oli antaa kohdeyritykselle toimintasuosituksia kansainvälisen kaupan parantamiseksi. Tutkimuksen tarkoituksena oli etenkin selvittää, miten maahantuontiprosessin viiveiltä oltaisiin voitu välttyä ja mitkä asiat kohdeyritys olisi voinut tehdä toisin. Tapaustudkimus toteutettiin kesällä 2012 kirjoittajan ollessa työharjoittelussa kohdeyrityksessä.

Tutkimuksen teoreettisessa osassa käsiteltiin tuonnin tapoihin ja vaiheisiin liittyviä asioita kuten yhteisohankintaa, tuonnin toteutustapoja, sopimuksen syntymistä ja toimituslausekkeita. Teoreettisessa osassa käsiteltiin myös eri maksutapoja ja ehtoja, kuljetusmuotoja sekä tavarankuljetukseen ja ajoneuvoihin liittyviä vakuutuksia. Teoriaosa pohjautui suurimmaksi osaksi kansainvälisen kaupan ja logistiikan kirjallisuuteen.

Empiriaosassa kuvattiin ensiksi kohdeyrityksen maahantuontiprosessi niin kuin se käytännössä sujui, jonka jälkeen maahantuontiprosessia arvioitiin ja annettiin kohdeyritykselle toimintasuosituksia. Maahantuontiprosessin päätyttyä huomattiin, että kaikki teoriaosassa läpikäytyt maahantuonnin vaiheet eivät toteutuneet, vaan myyjän ja ostajan kannalta oleellisia vaiheita jäi puuttumaan. Toimintasuositukset painotuitvatkin kansainvälisen kaupankäynnin parantamiseen erityisesti kohdeyrityksen tulevia hankintoja ajatellen.

Maahantuontiprosessin arviointiin ja toimintasuositukseen käytettiin kirjoittajan omia mielipiteitä. Maahantuontiprosessin suurimpana puutteena pidettiin kauppasopimuksen puuttumista, minkä avulla viivästyksiltä ja epätietoisuuksilta myyjän ja ostajan välillä oltaisiin selvitty. Maahantuontiprosessin päättymisen jälkeen selvisi, miten prosessin aikana epäselväksi jääneet asiat olisivat olleet selkeitä alusta lähtien, jos myyjän ja ostajan välille olisi tehty kunnollinen kauppasopimus. Toimintasuosituksissa painotettiin myös tehokkaan viestinnän merkitystä sekä etenkin sähköpostien selkeyden tärkeyttä.

IMPORT PROCESS OF A CONCRETE MIXER TRUCK PUMP, CASE: BETONIVUORI OY

Hautamäki, Julia
Satakunta University of Applied Sciences
Degree Program in International Trade
December 2012
Supervisor: Ylituomi, Liisa
Number of pages: 51
Appendices: 2

Keywords: insurance, intra-community acquisition, trade agreement, terms of delivery and payment, transportation

The purpose of this thesis was to describe the import process of a concrete mixer truck pump from Poland to Finland, to assess how well the process was carried out, and also to give advice to the case company on how it could improve its international business principles. However, the main goal of this research was to find out how the case company could have avoided the delays and misunderstandings that occurred during the import process. This research was executed as a case study in the summer of 2012 during the author's internship in the case company.

The theoretical section of this research concerned different means and phases of importing such as intra-community acquisition, concluding a contract, and terms of delivery. The theoretical section covered also terms of payment, modes of transport and insurances related to transportation of goods and vehicles. This section was for the most part based on the literature of international trade and logistics.

In the empirical section, the case company's import process was first described as it took place, after which the import process was assessed and advice was given to the case company. When the import process was completed, it was noticed that not all of the common phases of the import process discussed in the theoretical section were covered. There were missing important phases, which could have helped complete the import process more successfully. The advice to the case company mainly concerned ways in which it could improve its international business and make successful acquisitions from abroad in the future.

The advice regarding and the assessment of the import process were based on the author's opinions. The greatest error in the import process was seen in the lack of a trade agreement, by which the buyer and the seller could have avoided the delays and misunderstandings during the import process. As part of the advice given to the case company, the importance of a trade agreement in international business was emphasized, and it was explained how the misunderstandings could have been avoided already in the beginning of this process. It was also pointed out how important efficient communication and particularly clearly written emails are in international trade.

SISÄLLYS

1	JOHDANTO	6
2	TUTKIMUKSEN TARKOITUS JA KÄSITTEELLINEN VIITEKEHYS	7
3	MAAHANTUONTI.....	9
3.1	Epäsuora tuonti	9
3.2	Suora tuonti	9
3.3	Välitön tuonti	10
3.4	Yhteisöhankinta	11
3.5	Intrastat.....	12
4	TUONNIN ALOITTAMINEN	13
4.1	Sopimuksen syntyminen	13
4.1.1	Tarjouspyyntö	13
4.1.2	Tarjous.....	14
4.1.3	Sopimus.....	14
4.1.4	Pro forma –lasku	15
4.2	Toimituslausekkeet	16
5	INVESTOINTIRAHOITUS	18
6	KANSAINVÄLISET MAKSUTAVAT JA –EHDOT	19
6.1	Maksuehdot.....	19
6.2	Maksutavat	20
6.2.1	Shekki.....	20
6.2.2	Maksumääräys.....	21
6.2.3	Perittävä.....	22
6.2.4	Remburssi.....	23
7	KULJETUKSET	24
7.1	Kuljetusmuodon valintaan vaikuttavat tekijät.....	24
7.2	Kuljetusmuodot, -ajat ja –kustannukset	26
7.2.1	Laivakuljetukset	26
7.2.2	Rautatiekuljetukset	27
7.2.3	Autokuljetukset	28
7.2.4	Yhdistetyt kuljetukset.....	29
8	VAKUUTUKSET	30
8.1	Tavaravakuutukset	30
8.2	Liikennevakuutus	33
8.3	Maahantuodun ajoneuvon vakuuttaminen	34
9	TUTKIMUKSEN TOTEUTTAMINEN	35

9.1	Tutkimusotteen valinta.....	35
9.2	Aineiston hankinta ja analysointi.....	35
9.3	Tutkimuksen luotettavuuden arviointi	36
10	TUTKIMUSTULOKSET	36
10.1	Kohdeyrityksen hankinnan tilanne	36
10.2	Kohdeyrityksen maahantuontiprosessin kuvaus.....	37
10.2.1	Kaupanteon alkaminen	37
10.2.2	Rahoitustoimenpiteet	38
10.2.3	Auton siirto Suomeen	40
10.2.4	Vakuutukset	40
10.2.5	Autoon liittyvät toimenpiteet Suomessa.....	41
10.3	Kohdeyrityksen maahantuontiprosessin arviointi ja toimintasuositukset	43
11	OPINNÄYTETYÖPROSESSI	47
	LÄHTEET	50
	LIITTEET	

1 JOHDANTO

Kansainvälinen kauppa on levinnyt viime vuosina myös moniin suomalaisiin pk-yrityksiin. Yksi yritys saattaa valmistaa vientituotteita, kun taas toinen maahantuo tavaroita tai palveluita kansainvälisiltä markkinoilta kolmannen tehdessä molempia. Suomella on erinomainen asema kansainvälisessä kaupassa ollessaan Euroopan Union jäsen, sillä vapaa liikkuvuus tullittomuuden myötä helpottaa ostamista muista EU-maista. Euroopan talouskriisi on aiheuttanut epävarmuutta niin rahoitusten kuin hankintojenkin suhteen, mutta luottamus tulevaisuuteen on saanut esimerkiksi kohdeyrityksen jatkamaan investointejaan. Talouden epävarmuus tosin näkyy tiukissa luotto- ja lainaehdoissa, jotka ovat tärkeitä kaupankäynnin elementtejä.

Sujuvan kaupankäynnin edellytyksenä on kaupan osapuolten molemminpuolinen ymmärrys, minkä laiminlyönti voi epähuomiossa johtaa jopa kaupan epäonnistumiseen. Uuden kauppasuhteen luomiseen on varattava aikaa ja oppia tuntemaan ulkomaalaisen kumppanin toimintatavat, sillä ilman näiden tuntemista saadaan aikaan monia väärinymmärryksiä, mitkä johtavat lähes poikkeuksetta viivästyksiin toimituksissa. Tärkeää olisikin, että kaupankäynti noudattaisi tiettyjä periaatteita, jotta kaupankäynti saadaan sujuvaksi, eikä asioista tule erimielisyyksiä myyjän ja ostajan kesken. Minkä tahansa kaupan perustuksena voidaan pitää kauppasopimusta, josta löytyy kaikki oleellinen tieto myytävästä kohteesta hinnan, toimitus- ja maksuehtojen lisäksi.

Opinnäytetyöni tilaajana on Betonivuori Oy, joka työllistää 5-9 henkilöä. Betonivuori on nimensä mukaisesti betonialan yritys, joka myy, pumppaa ja kuljettaa betonia kahdella betoniautolla sekä kolmella betonin kuljetuspumppuautolla. Yrityksen toimialueena on koko Suomi ja se voi harjoittaa toimintaansa myös ulkomailla. Betonivuori haluaa olla alansa paras toimija: yritys ei kilpaile hinnalla, mutta panostaa työntekijöidensä hyvinvointiin sekä työturvallisuuteen, ja sen tavoitteena on olla alan halutuin työpaikka. Suomen olosuhteissa betoniala on kausiluontoista, joten kesällä betoniautojen kuljettajat saavat painaa pitkää päivää, mutta talvella on yleisesti rau-

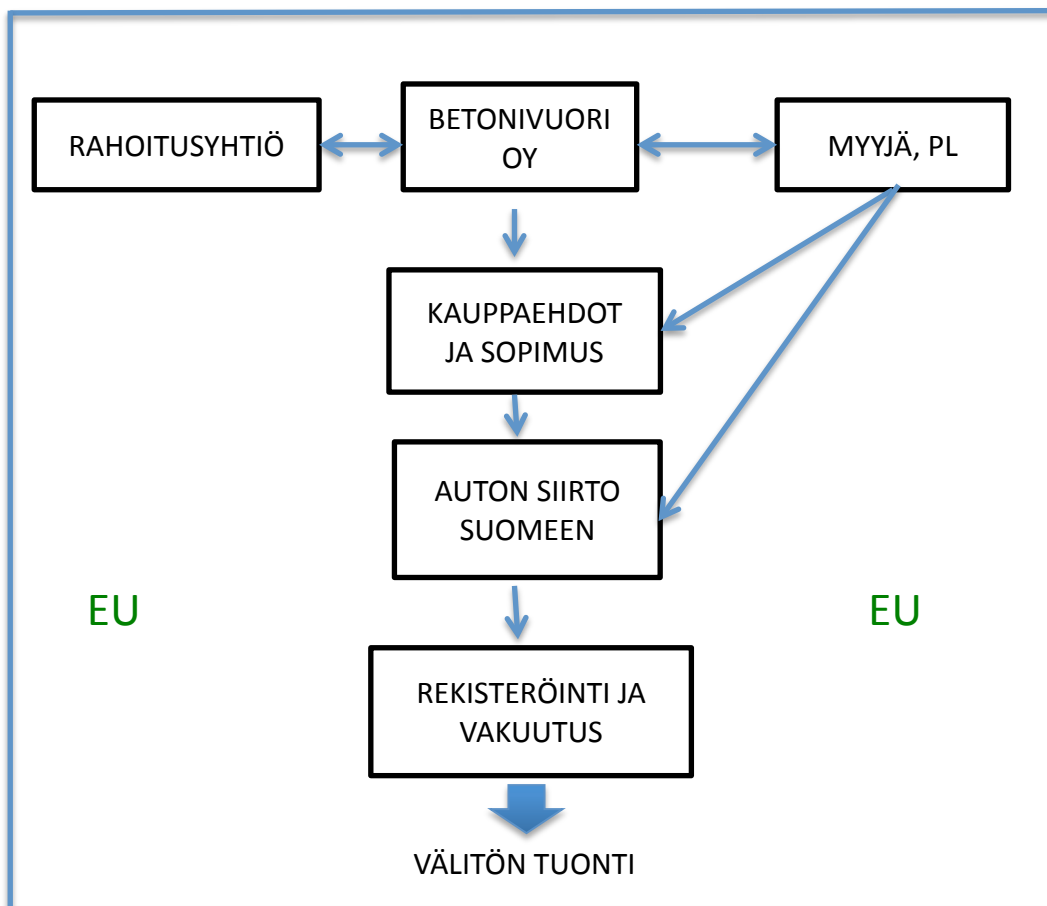
hallisempaa. Betonivuoren asiakkaina on sekä yksityisiä henkilöitä että yrityksiä, ja kohteet vaihtelevat Länsimetron rakennustyömaasta pienen varastolattian valuun.

Ollessani työharjoittelussa Betonivuori Oy:ssä kesällä 2012, pääsin näkemään lähietäisyydeltä, miten yrityksen neljännen betonin kuljetuspumppuauton – jäljempänä pumin – maahantuontiprosessi sujuu. En kuitenkaan osallistunut itse kaupantekoon, vaan toimin lähinnä tietojen vaihtajana niin rahoitus-, vakuutus- ja laivayhtiön kuin myyjänkin kanssa. Kiinnostuin Betonivuoren maahantuontiprosessista huomattessani, että yrityksessä ei huolehdittu kaupankäynnin osalta kaikista oleellisista asioista, joiden noudattamisella oltaisiin välttytty turhilta viivästyksiltä ja myyjän epätietoisuudelta. Betonivuori on kiinnostunut saamaan uutta tietoa koskien maahantuontia, minkä avulla se pystyy välttämään virheitä jatkossa. Uskon, että opinnäytetyöstäni on hyötyä erityisesti Betonivuorelle, koska yrityksen tavoitteena on mahdollisuuksien mukaan hankkia lisää kuljetuskalustoa ulkomailta ja etenkin EU:n alueelta, minkä johdosta olen rajannut työn tarkastelemaan tuontiprosessia vain kyseiseltä alueelta.

2 TUTKIMUKSEN TARKOITUS JA KÄSITTEELLINEN

VIITEKEHYS

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on kuvata kohdeyrityksen betonin kuljetuspumppuauton maahantuontiprosessi Puolasta Suomeen. Tarkoituksena on tuontiprosessin kuvailun yhteydessä antaa kohdeyritykselle suosituksia, miten he voisivat parantaa kansainvälistä kaupankäyntiään. Opinnäytetyön tarkoituksena on etenkin selvittää, miten auton tuonnin viiveiltä oltaisiin voitu välttyä, ja mitä asioita yritys olisi voinut tehdä toisin.



Kuvio 1. Käsitteellinen viitekehys.

Viitekehys kuvaa niitä asioita, joista teoriaosa koostuu. Teoriaosassa käyn läpi asioita, jotka yleisesti ottaen liittyvät maahantuontiin ja vaihtoehtoja, joita yrityksillä on tuonin suhteen. Aluksi kerron yhteisöhankinnasta, sillä kohdeyritys on kiinnostunut erityisesti EU:sta kauppalueena. Yhteisöhankinnan jälkeen siirryn sopimuksen luontiin, jota seuraa eri maksuvaihtoehdot kansainvälisessä kaupassa. Kuljetuksia tarkastelen pumin näkökulmasta, eli lähinnä keskityn niihin kuljetusmuotoihin, jotka pystyvät kuljettamaan isoja lähetyksiä. Kuljetuksiin sekä yleisesti toimituksiin liittyen perehdyn myös tavara- ja ajoneuvovakuutuksiin.

Teoriaosan jälkeen kuvaan kohdeyrityksen maahantuontiprosessin kaikin puolin aina myyjään otetuista ensikontakteista asti auton rekisteröintiin Suomeen. Tuon esille tuontiprosessiin liittyviä ongelmia ja pyrin löytämään ratkaisuja niihin. Tarkastelen myös rahoitukseen kulunutta aikaa ja pohdin, miten sen saisi järjestettyä nopeammin.

3 MAAHANTUONTI

3.1 Epäsuora tuonti

Epäsuorassa tuonnissa tuojan ja ulkomaalaisen myyjän välissä toimii kotimainen välittäjä, joka voi olla esimerkiksi tuontiagentti, komissionääri tai maahantuojaja. Tuontiagentti on edustaja, joka toimii ostajan eli tuojan nimissä ja lukuun. Komissionääri toimii edustamansa yrityksen lukuun, mutta omissa nimissään. (Karhu 2002, 39.)

Sopimus komissionäärin tai agentin käytöstä on tehty tuojan toimesta, ja sekä tuontiagentti että komissionääri saattavat toimia joko kotimaasta tai ulkomailta käsin. Maahantuojat ja esimerkiksi toiset tuontia harjoittavat yritykset myyvät tuotteita omissa nimissään ja omaan lukuunsa, joten tuontia näiden välittäjien kautta ei voi pitää kansainvälisenä liiketoimintana lopullisen ostajan puolesta. (Karhu 2002, 38-39.)

Epäsuoran tuonnin etuna on, että se on kuin kotimaankauppaa. Epäsuora tuonti mahdollistaa myös pienten erien tuonnin helposti ja joustavasti. Haittoina ovat välittäjänsä palkkiokustannukset, huono tiedonkulku, lyhyet maksuajat ja se, että yritys ei opi tuonnista tällä tavoin mitään. (Karhu 2002, 40.)

3.2 Suora tuonti

Suorassa tuonnissa ulkomainen välittäjänsä toimii tuojan ja ulkomaisen myyjän välissä, joka voi olla agentti, komissionääri tai broker. Vientiagentti toimii ulkomaisen yrityksen nimiin ja lukuun tavarantoimittajana. Vientiagentti voi myös sopia myyntisopimuksia myyjän nimissä ja hankkia uusia ostotarjouksia. Komissionääri toimii ulkomaisen myyjäyrityksen lukuun, mutta omissa nimissään. Broker on verrattavissa vientiagenttiin, sillä ainoana erona on brokerin myynninedistämisvelvollisuuksien laajempi toimenkuva. (Karhu 2002, 36.)

Suorassa tuonnissa välijäsen voi olla myös ulkomaisen myyjäyrityksen tuotteita välittävä vientiliike, vientiyritys tai vientiyhdistys. Vientiliikkeet ja vientiyrietykset eivät toimi kuten edellä mainitut välijäsenet, vaan nämä ostavat ja myyvät tuotteita omissa nimissään ja omaan lukuunsa. Vientiliikkeen ajatuksena on nimenomaan vientikaupan harjoittaminen. Vientiyritys on taas keskittynyt teolliseen toimintaan, minkä lisäksi se harjoittaa muiden valmistajien tuotteiden vientikauppaa itse valmistamiensa tuotteiden lisäksi. Vientiyhdistys on yhden tietyn toimialan yritysten perustama organisaatio, joka hoitaa jäsenyritystensä viennit ja niihin liittyvät toimenpiteet. (Karhu 2002, 36, 38.)

Suoran tuonnin etuja ovat sekä pitkät maksuajat että pienten erien tuonnin helppous. Etuna on myös se, että tuojalla ei ole vastuuta tuontitoimenpiteistä, mikä tosin riippuu toimitusehdoista. Kuten epäsuorassa tuonnissa, myös suoran tuonnin haittoina ovat huono tiedonkulku sekä välijäsenen palkkiokustannukset. Haittana on näiden lisäksi ulkomainen sopimuskumppani, joka voi lisätä tuontiprosessiin vaikeuksia toimintatapojen tai kulttuuristen eriävyyksien vuoksi. (Karhu 2002, 40.)

3.3 Välitön tuonti

Välittömässä tuonnissa ei ole koti- tai ulkomaisia välijäseniä, vaan yritys ostaa tuotteen suoraan ulkomaiselta yritykseltä. Kotimainen yritys vastaa tällöin tuontiprosessin eri vaiheista. Yrityksen eri osastot ovat voineet jakaa tuontiprosessin vaiheet, jolloin yksi osasto vastaa esimerkiksi ostoon liittyvistä toiminnoista, kun taas toinen osasto vastaa logistiikasta. (Karhu 2002, 36.)

Välittömän tuonnin haittana on, että se kannattaa joissain toimituksissa vasta suuria erä tuodessa. Yrityksellä on myös toimenpidevastuu tuontiprosessista, joka voi olla joko haitta tai etu. Yrityksen tulee olla tarkka tuontiprosessin eri vaiheissa, jotta virheitä ei tule esimerkiksi kuljetusaikojen tai maksujen kanssa. Hyötynä taas on se, että kotimainen yritys pystyy järjestämään kaiken itse ja seuraamaan toimitusta sen eri vaiheissa. Välittömän tuonnin edut ovat suora tiedonkulku ja pitkät maksuajat. Välitöntä tuontia käytettäessä ei tarvitse huolehtia myöskään välijäsenen palkkiosta. (Karhu 2002, 40.)

3.4 Yhteisöhankinta

Yhteisöhankinnalla tarkoitetaan ostoa, joka on tehty EU:n jäsenvaltioiden välillä yhteisöaseman saaneilla tavaroilla (Karhu 2002, 64). Tavaroiden tulee saavuttaa yhteisöasema, jotta ne pystyvät vapaasti liikkumaan jäsenmaiden välillä. Yhteisöasema on tavaroilla, jotka ovat kokonaan tuotettu EU:n alueella, mutta yhteisöaseman voi saada myös tavarat, jotka ovat tuotettu EU: ulkopuolella. Yhteisön ulkopuolelta tuodut tavarat täytyy tullata ja asettaa vapaaseen liikkeeseen ennen kuin ne voivat saada yhteisöaseman. (Tuontiopas 2002, 65.)

EU:n perustamissopimukseen kuuluvan Rooman sopimuksen (1957) mukaan kaikki vienti- ja tuontitullit ovat kiellettyjä jäsenmaiden välillä. Vuonna 1987 julkaistussa niin sanotussa Valkoisessa kirjassa sovittiin tavaroiden, palvelujen, ihmisten ja pääoman vapaasta liikkumisesta jäsenvaltioiden välillä yhteisön tiivistämiseksi. Tavaroiden vapaa liikkuminen alkoi vuodesta 1993, jolloin tullimuodollisuudet poistettiin jäsenvaltioiden välisiltä rajoilta. (Pasanen 2005, 461.) Määrälliset viennin ja tuonnin rajoitukset jäsenmaiden välillä sekä muut vastaavanlaiset toimet ovat kiellettyjä, mutta kielloista voidaan poiketa mikäli toimenpiteet ovat perusteltuja esimerkiksi yleisen järjestyksen tai turvallisuuden kannalta (Melin 2011, 248).

Yhteisömyynti on arvonlisäverotonta, jos kaupan molemmat osapuolet ovat alv-rekisteröityjä yrityksiä. Tällöin ostaja maksaa veron oman maansa alv-kannan mukaisesti. Jos kaupan molemmat osapuolet ovat alv-rekisteröityjä yrityksiä, tulee kauppalaskussa näkyä ostajan alv-tunnus, joka takaa sen, että myyjä ei ole velvollinen maksamaan arvonlisäveroa omassa maassaan. Ostajan saaman kauppalaskun tulee olla veroton, jonka loppusummasta ostaja laskee arvonlisäveron, minkä jälkeen se merkitään kirjanpitoon vähennettäväksi ostoveroksi. Kauppalasku on verollinen, jos ostajalla ei ole alv-tunnusta, jolloin myyjä laskuttaa kauppasumman oman maansa verokannan mukaisesti. (Melin 2011, 250.)

3.5 Intrastat

Tullin www-sivuilta selviää yhteisökaupan tilastoinnin tärkeys sekä eri viranomais-tahoille että EU:n alueella kauppaa käyville yrityksille. Kaikki yritykset, jotka harjoittavat tuontia ja tai vientiä eivät automaattisesti ole velvollisia ilmoittamaan tilastotietoja, vaan kynnysarvot ilmoittamiseen määritellään vuosittain erikseen kussakin jäsenmaassa. Tiedonantajien täytyy myös olla arvonlisäverovelvollisia. Vuonna 2012 kynnysarvo tilastotietojen ilmoittamiseen Suomessa on 275 000 euroa tuonnissa ja 500 000 euroa viennissä. Kynnysarvot on pyritty nostamaan tarpeeksi korkealle, jotta pienimmät yritykset tai vähäistä vientiä tai tuontia harjoittavat yritykset vapautuvat tilastoilmoituksen antamisesta. Tilastoilmoitus koskee vain tavaroiden tuontia ja vientiä eli palveluiden kaupasta ei tarvitse ilmoittaa (Melin 2011, 252).

Suomalaisten yritysten ei tarvitse seurata kynnysarvojen ylittymistä, sillä tullin saa tietoa verohallinnolta kunkin yrityksen vienti- ja tuontitoiminnoista. Mikäli kynnysarvo ylittyy kalenterivuoden aikana, lähetetään yritykselle ilmoitus tilastotietojen ilmoittamiseen, jonka jälkeen yritys ilmoittaa tilastotietoja kuukausittain. Kun käydään kauppaa kolmen eri maan kesken, antaa Intrastat-ilmoituksen pääsääntöisesti se, joka on tehnyt sopimuksen. Tilastointi edellyttää tavarankuljettamista maasta toiseen esimerkiksi, kun suomalainen yritys myy tavaroita Ranskaan, mutta toimittaa ne Puolasta, annetaan tilastoilmoitukset Ranskasta ja Puolasta. (Melin 2011, 252; Tullin www-sivut 2012.)

HS-nimikkeistö (harmonoidun järjestelmän nimikkeistö) on maailman tullijärjestön WCO:n julkaisema kansainvälinen kauppatavaroiden tavarankuvaus- ja koodausjärjestelmä. HS-nimikkeistö otettiin käyttöön vuonna 1988 ja sitä uudistetaan 5-6 vuoden välein. Euroopan unionin CN- ja Taric nimikkeistöt perustuvat HS-nimikkeistöön. HS-nimikkeistö sisältää nelinumeroiset päänimikkeet sekä kuusinumeroiset alanimikkeet ja sitä käytetään yli 200 maassa ja tulliliitossa. (Tullin www-sivut 2012.)

Intrastat-ilmoituksissa käytetään CN-nimikkeistöä, joka on yleisesti käytössä Euroopassa, ja se sisältää 8 numeroa. CN-nimikkeistön avulla tavarat voidaan luokitella

helposti omiin ryhmiinsä sekä monille tavaroille löytyy myös omat nimikkeensä, esimerkiksi eri koneille. Pienlähetyksiksi katsotaan enintään 200 euron maasta viedyt tai maahan tuodut lähetykset, jotka nimikkeiden yksinkertaistamiseksi voidaan kohdistaa aina nimikkeeseen 9950 00 00. Intrastat-ilmoitukseen tulee yleisesti tietoa tavarasta ja sen ostosta tai myynnistä: lähetysmaa, alkuperämaa, kauppatahtuman luonne, kuljetusmuoto, nettopaino sekä laskutisarvo. (Tullin www-sivut 2012.)

Intrastat-ilmoituksen voi antaa sähköisesti usealla eri tavalla, esimerkiksi Itellan TYVI-palvelun lomakkeella. Ilmoituksen voi lähettää myös sähköpostilla tai EDIFACT-tilastosanomana. Mikäli ilmoituksessa havaitaan jättämisen jälkeen virheitä, tulee ne korjata erillisellä korjauslomakkeella tai internetissä. Arvoltaan alle 2 000 euron tavaraeriä ei yleensä korjata, ellei ole tapahtunut huomattavaa paljousvirhettä. Korjaus on kuitenkin ilmoitettava aina, jos on ilmoitettu väärä alv-numero tai vienti on ilmoitettu tuontina tai toisinpäin. Korjaus on myös tehtävä, jos on ilmoitettu väärä tilastointijakso tai jos tavaraeriä onkin kuulunut ulkokauppaan. Intrastat-tiedot lähetetään kuukausittain Eurostat-tietokantaan, josta löytyy kaikkien EU-maiden tuonti- ja vientitilastot. (Tullin www-sivut 2012.)

4 TUONNIN ALOITTAMINEN

4.1 Sopimuksen syntyminen

4.1.1 Tarjouspyyntö

Teknologisten kehitysten myötä tarjouspyyntöjen lähettämisestä on tullut helpompaa ja nopeampaa useille kansainvälisille yrityksille (Branch 2001, 85). Tarjouspyyntö on ensimmäinen virallinen kontakti myyjälle sopimuksen syntymisessä. Tarjouspyynnön voi tehdä suullisesti tai kirjallisesti, eikä se sido ostajaa. (Melin 2011, 44.)

Tarjouspyynnössä kysytään halutun tuotteen hintaa, määrää, kuljetusta ja myyjän käyttämiä ehtoja. Myyjän tulee olla tarkkana, mitä ehtoja ostaja haluaisi käytettävän,

ja onko myyjällä yleisesti käytössä samat ehdot vai pitääkö tämän tutustua niihin erikseen. (Johnson 1997, 71, 73.)

4.1.2 Tarjous

Tarjouksen tekemisessä tulee ottaa huomioon, että se vastaa ostajan tekemään tarjouspyyntöön ja sisältää kaupankäynnin osalta oleelliset kohdat. (Johnson 1997, 73). Tarjouksen ja sopimuksen voikin tehdä samanlaiseen muotoon, joita on helppo muokata, ellei tällaista muotoa ole käytetty jo tarjouspyynnössä. Tarjouksen ja sopimuksen tulisi sisältää ainakin seuraavat kohdat: tuotteen kuvaus, tuotteen teknillinen kuvaus, kaupallinen osa (hinta), laillinen osa, kuljetus, maksu- ja kauppaehdot. (Branch 2001, 85-87.)

Tarjousta tehdessä on syytä ottaa huomioon eri maiden lait tarjouksen sitovuudessa ja se, että tarjouksen sisältö on myyjän osalta oikein. Ostajan hyväksyntä tarjoukseen voi jo itsessään muodostaa sopimuksen joissain maissa. Sopimus voi muodostua myös maasta riippuen sen jälkeen, kun ostaja on lähettänyt tilauksen, mutta ennen kuin myyjä on sen vastaanottanut. (Johnson 1997, 73.)

Ostaja tekee tilauksen sen jälkeen, kun on vastaanottanut myyjän tarjouksen. Tilaus voi olla joko kirjallinen tai suullinen. Myyjä voi mainita tarjouksessa, että sopimus ei synny ennen kuin myyjä on vastaanottanut ostajan tilauksen sekä lähettänyt tilausvahvistuksen. (Johnson 1997, 73, 78.)

4.1.3 Sopimus

Sopimus syntyy hyväksyvällä vastauksella tarjoukseen. Sopimuksen teossa on pyrittävä mahdollisimman tarkkaan yksityiskohtaisuuteen, jotta välttyttäisiin erimielisyyksiltä. Kaupan kohde tulee yksilöidä niin, että siitä käy ilmi tavaran laji, laatu, määrä, paino, kappaleluku, pakkaus ja mahdolliset varaosat. Kauppahinta sekä sen suorittaminen tulee määritellä ja viivästyksestä aiheutuvat seuraukset. Toimitusaika ja -tapa tulee ilmoittaa sekä toimituksen viivästyksestä aiheutuvat seuraukset. Force majeure-

perusteet tulee selvittää, eli ylitsepääsemättömän esteestä aiheutuvat vapautumispe-
rusteet. Tavarankäytöstä ja reklamoitavuudesta tulee myös olla ohjeet,
ja takuu täytyy perustella sekä kertoa sen sisältö. (Pehkonen 2000, 73-76.)

Sopimusta tehdessä on hyvä ottaa huomioon, mitä kauppalakia sovelletaan kyseessä
olevaan kauppaan. Suomessa voidaan käyttää joko kansallista tai kansainvälistä
kauppalakia. Kansallista kauppalakia käytetään, kun tehdään kauppaa Suomen sisäi-
sesti tai Pohjoismaiden kesken, kun taas kansainvälistä kauppalakia, jota kutsutaan
myös YK:n kansainväliseksi kauppalaiksi ja Wienin konventioksi tai kansainvälisesti
CISG:ksi, voidaan käyttää silloin, kun kaupan osapuolien liikepaikat sijaitsevat eri
maissa, ei kuitenkaan Pohjoismaissa, ja molemmat valtiot ovat liittyneet CISG:iin.
On suositeltavaa, että sopimuksessa on merkintä, mitä kauppalakia sovelletaan eri
maista olevien sopimusosapuolten kesken. Riitatapauksissa tulisi osapuolten pyrkiä
ratkaisuun neuvottelemalla. Jos riitaa ei kuitenkaan pystytä ratkaisemaan osapuolten
kesken tai välimiehen avustuksella, voidaan riita viedä tuomioistuimeen asti. Kun
kauppasopimuksen osapuolet ovat eri maista, voidaan tuomioistuinmenettelyt käydä
kolmannessa maassa. (Werdermann 2003, B1, 6, 14, 16.)

Erilaisten painettujen sopimusmallien käyttö on yleistynyt, minkä johdosta tällaisissa
tapauksissa käytetään vakioehtoja, joita on tarkoitus käyttää useiden sopimuskump-
paneiden kanssa. Vakioehtojen käyttö on hyödyllistä, jos tehdään samankaltaista
kauppaa useasti saman kumppanin kanssa, jolloin ei tarvitse joka kerta erikseen miet-
tiä sopimusehtoja. Kansainväliset vakioehdot liittyvät yleensä metalliteollisuuteen,
esimerkiksi NL-ehdot, sekä ORGALIMEn vakioehdot. Vakioehdot liitetään sopi-
muksen osaksi, mutta eri maiden välillä on eroja, miten vakioehdot tulisi sisällyttää
sopimukseen. (Paajanen & Saarinen 1997, 84-86, 90.)

4.1.4 Pro forma –lasku

Pro forma –lasku on myyjän ostajalle laatima niin kutsuttu ennakkolasku, mistä sel-
viää kaupan kohde ja kauppahinta mahdollisimman tarkoin tiedoin. Pro forma -
laskua voidaan pitää myös myyjän sitoumuksena pro formassa lueteltuun kauppahin-
taan ja kaupan kohteeseen. Pro forma –lasku saattaa olla tarpeellinen ostajalle, sillä

sitä voidaan käyttää tullitietoja hankittaessa tai lisenssiä anottaessa. Yleensä pro forma –lasku laaditaan kaupan tekohetkellä tai sitä ennen. Pro forma –laskua käytettäessä tulee muistaa, että se ei ole sama asia kuin kauppalasku, sillä pro forma ei pakota tai kehota ostajaa maksamaan kauppasummaa myyjälle. (Business Dictionaryn www-sivut 2012; Taloussanomien www-sivut 2012.)

4.2 Toimituslausekkeet

Toimituslausekkeet ovat käytössä niin kotimaisessa kuin kansainvälisessä kaupassa. Toimituslausekkeilla pystytään määrittämään toimenpidevastuun, kustannusvastuun ja vaaranvastuun siirtyminen myyjältä ostajalle. Toimitustapalauseke määrää vain tavaran siirtämisen ja mahdollisesti myös vakuutuksen, mutta ei esimerkiksi tavaran laatua tai tavaran toimitusta. Incoterms-toimituslausekkeet ovat yleisessä käytössä kansainvälisesti, ja ne sisältävät niin sanottuja kauppasanoja selventämään myyjälle, miten tavara tulisi toimittaa ostajalle. Kansainvälinen kauppakamari ICC julkaisi vuonna 1936 kansainvälisen sääntökokoelman Incoterms, jotta säännöt ymmärrettäisiin samalla tavalla eri puolilla maailmaa. Incoterms-lausekkeita on uudistettu ja muutettu useita kertoja Kansainvälisen kauppakamarin toimesta palvelukseen mahdollisimman hyvin käytäntöä. Uusimmat Incoterms-toimituslausekkeet ovat vuodelta 2010 ja ne korvasivat aikaisemmin käytössä olleet Incoterms 2000 -lausekkeet. Toimituslausekkeiden vaihtaminen vaatii yrityksiä usein vaihtamaan myös vakioehtoja ja tietojärjestelmiä. Tästä esimerkistä nähdään, miten tärkeä rooli toimituslausekkeilla on kaupankäynnissä. (Werdermann 2003, B, 1.)

On olemassa myös muita toimitustapalausekekokoelmia kuin Incoterms. Suomessa on käytössä Finnterms -niminen kokoelma, joka on pääosin käytössä vain kotimaan kaupassa. Finnterms-lausekkeet pohjautuvat Incoterms-lausekkeisiin, ja se on yksinkertaistettu versio jälkimmäisestä sisältäen vain muutamia toimitustapalausekkeita. Ruotsista on lähtöisin Combiterms, joka pohjautuu myös Incotermsiin. Combiterms-järjestelmää täydennetään kirjainkoodin lisäksi tarkentavilla numeroilla, ja tällä tarkennuksella pyritään välttämään ongelmatilanteita. Yhdysvalloissa on käytössä RAFT-lausekkeet, eli Revised American Foreign Trade Definitions, joka on erittäin monimutkainen kokoelma, vaikka se käyttääkin osaksi samoja lyhenteitä kuin Inco-

terms. RAFT-kokoelmassa on esimerkiksi monia F.O.B. -lausekkeita, joilla jokaisella on oma tarkoituksensa. (Werdermann 2003, B3, 1, B4, 1.)

Incoterms-toimituslausekkeilla on nimi ja kolmikirjaiminen lyhenne (Incoterms 2010, 5). Incoterms 2010-lausekkeet on jaettu kahteen ryhmään: kaikille kuljetusmuodoille sopiviin sekä vain vesikuljetuksiin sopiviin. Lausekkeet voidaan jakaa myös edelleen alkukirjaimen mukaan: e-ryhmän lausekkeissa myyjän velvollisuudet ovat vähimmillään. F-ryhmän lausekkeissa ostaja noutaa tavaran myyjän lähellä olevasta toimituspaikasta. C-ryhmän lausekkeissa myyjä on kustannusvelvollinen lähelle ostajaa, mutta vastuu tavarasta siirtyy ostajalle lähellä myyjää. D-ryhmän lausekkeissa myyjä on vastuussa sekä riskeistä sekä kustannuksista ostajan määräämään paikkaan asti, joka on lähellä ostajaa. (Melin 2011, 58.)

Kaikissa lausekkeissa on edellytyksenä, että myyjä toimittaa tavaran, kauppalaskun ja muut tarvittavat asiakirjat ostajalle, ja ostaja on velvollinen maksamaan kauppahinnan. Kumpikin osapuoli on velvoitettu antamaan turvallisuusselvitysten edellyttämiä tietoja vastakumppanille. Tulliselvitykset hoitaa yleensä määräraaissa oleva osapuoli, mutta tästä poikkeuksena on kaksi toimitustapalausekettä. EXW:n mukaan vientiselvitys kuuluu ostajalle, sekä DDP:n mukaan tuontiselvitys tehdään myyjän puolesta. Ainoastaan CIF ja CIP-lausekkeissa kuljetusvakuutuksen ottaa myyjä ostajan hyväksi, vaikka tavaravastuu kuljetuksen aikana onkin ostajalla. Muissa lausekkeissa myyjä tai ostaja voi ottaa vakuutuksen oman harkinnan varaisesti, kun tavaravastuu on jommankumman harteilla. Myyjä on velvollinen pakkaamaan ja merkitsemään tavaran asianmukaisesti sekä huolehtimaan mahdollisista tarkastustoimenpiteistä, kun taas laivausta edeltävät tarkastukset maksaa ostaja. (Melin 2011, 60-61.)

Toimitustapalausekkeista mainittakoon esimerkkeinä edellisten lisäksi DAP ja DAT, eli delivered at place ja delivered at terminal. Näissä lausekkeissa tavara toimitetaan määräpaikalle tai terminaaliin, jolloin myyjä on ollut vastuussa vientiselvityksestä ja kuljetuksesta. Ostaja joutuu maksamaan myyjälle enemmän pelkän tavaran kauppahinnan lisäksi, mutta tämän ei tarvitse itse huolehtia kuljetuksesta. Vakuutuksen ottaminen tosin on ostajan velvollisuus, jos sitä tarvitaan. FOB, eli free on board, tarkoittaa, että myyjä toimittaa tavaran ostajan nimeämään alukseen nimettyyn sataan. Riskit sekä kaikki muut kustannukset siirtyvät ostajalle sen jälkeen kun tavara

on siirretty alukseen. Osa yrityksistä suosii tätä toimitustapalausekettä, sillä he pystyvät itse järjestämään suuren osan kuljetuksista, jolloin tavaran seuranta on tehokkaampaa. (Incoterms 2010, 61-65, 89.)

5 INVESTOINTIRAHOITUS

Investointirahoitus soveltuu yritysten, yrittäjien ja yhteisöjen irtaimen käyttöomaisuuden rahoittamiseen. Yleisimpiä rahoituskohteita ovat esimerkiksi koneet ja laitteet sekä kuljetuskalusto. Yritys saa investointirahoituksessa kirjanpidollisen omistusoikeuden kohteeseen, jolloin hintaan sisältyvää arvonlisäveroa pystytään vähentämään alv-laskelmassa. Rahoitus sopii ulkomailta ostettaviin kohteisiin, jotka voivat olla uusia tai käytettyjä. Pääsääntöisesti rahoitettava osuus on 70 % kauppahinnasta. (Op-Pohjolan www-sivut 2012.)

Investointirahoituksia on olemassa erilaisia jokaisen yrityksen tarpeisiin, kuten laina eri muotoineen, leasing ja osamaksu. Eurolainassa laina-ajan ja muut ehdot pystyy sovittamaan yrityksen tarpeisiin. Eurolaina voi olla joko vaihtuvakorkoinen tai kiinteäkorkoinen. Eurolainan etuna on joustavuus, sillä laina-aika, maksutapa, lyhennysvapaat vuodet sekä erilaiset korkosuojuukset ovat sovittavissa. Lainaehtojen muutoksista pystytään myös sopimaan laina-aikana. Valuuttalaina on monipuolinen rahoitusvaihtoehto, joka sopii yrityksille, joilla on valuuttamääräisiä tuloja tai investointeja. Lyhytaikainen valuuttalaina sopii käyttöpääomatarpeen ja vientikaupan valmistuksen aikaiseen tai toimituksen jälkeiseen rahoitukseen, kun taas pitkäaikainen valuuttalaina soveltuu enemmän rahoituksiin, joiden tulovirta ajoittuu pitkälle ajalle. (Nordean www-sivut 2012.)

Joukkovelkakirjalaina soveltuu yrityksille tai yhteisöille, jotka hakevat pitkäaikaista ja jälkimarkkinakelpoista rahoitusta; näitä ovat lähinnä valtio, kunnat, pankit ja suuret yritykset. Joukkovelkakirjalaina järjestetään joko julkisena emissiona, jolloin se listataan pörssiin tai private placementina, jolloin se myydään pienelle sijoittajajoukolle. Joukkovelkakirjalainat ovat yleisesti määrältään suuria – noin 10 miljoonasta eurosta ylöspäin, ja laina-aika on usein enintään kymmenen vuotta. Korkeus voi tässä-

kin lainassa olla joko kiinteä tai vaihtuva ja se maksetaan yleensä vuosittain jälkikäteen. Erityisehtoista rahoitusta voidaan käyttää silloin, kun yrityksen voimakas kasvu edellyttää monipuolisia rahoitusratkaisuja tai tilanteissa, jolloin tavallista lainaa ei myönnetä. Erityisehtoinen rahoitus sisältää nimensä mukaisesti lisäehtoja, ja rahoitus voi olla heikommalla etuoikeudella kuin jokin muu rahoitus. (Nordean www-sivut 2012.)

Investointirahoitusta pystytään hoitamaan myös leasingilla eli pitkäaikaisella vuokraamisella. Leasing soveltuu nopeasti arvonsa menettävien laitteiden hankintaan ja kun yritys ei halua sitoa varojansa omistamiseen. Kohteet ovat rahoittajan omistuksessa, mutta vuokrat ovat yritykselle täysin verotuksessa vähennettävä kulu. Leasingin avulla pystytään muun muassa mahdollistamaan ajantasaiset laitteet ja helpottamaan budjetointia ja rahoituksen suunnittelua. Investointirahoituksen vaihtoehtoihin mahtuu myös osamaksu, millä tarkoitetaan hankintarahoitusta eli irtaimen käyttöomaisuuden rahoittamista osamaksulla. Osamaksu soveltuu etenkin taloudellisesti pitkäikäisten kohteiden rahoitusmuodoksi, jolloin hankittava kohde toimii rahoituksen vakuutena. (Nordean www-sivut 2012.)

6 KANSAINVÄLISET MAKSUTAVAT JA –EHDOT

6.1 Maksuehdot

Hyvin laadittu maksuehto on tärkeä osa sopimusta, mikä turvaa mahdollisen yhteistyön jatkumisen osapuolten välillä tulevaisuudessakin. Maksuehtojen raamit muodostavat yrityksen maksuvalmius, rahoitustarpeet, vakuusjärjestelyt sekä riskien hallinnan periaatteet. Tuojan on tiedettävä maksuehtojen vaikutus näihin edellä mainittuihin asioihin, sillä maksuehdoilla on vaikutus yrityksen kokonaistilanteeseen, kauppahintaan sekä rahoituskustannuksiin. Maksuehtojen täsmällisyydellä estetään maksuun liittyvät erimielisyydet ja varmistetaan maksun toteutuminen odotetulla tavalla. Maksuehtojen laajuus riippuu myyjän ja ostajan välisestä suhteesta; jos kauppa on jatkunut pitkään ilman häiriöitä, ehtoihin ei tarvitse kiinnittää niin paljon huomio-

ta kuin uuden kauppasuhteen alkaessa. Maksuehtojen merkitys korostuu, mitä suuremmasta kaupasta on kyse, jolloin ehtoja voidaan myös räätälöidä tarpeiden mukaan. Maksuehdon tulisi sisältää esimerkiksi seuraavia kohtia: kauppavaluutta, maksun ajankohta, maksupaikka ja -aika, pankkikulujen maksaja, alennusten myöntämisperusteet, viivästysseuraamukset, mahdolliset vakuutusjärjestelyt sekä toimituslauseke. (Paajanen & Saarinen 1997, 417-418.)

Maksuehdoissa yksilöidään kauppahinnan suoritukseen liittyvät kysymykset. Ulkomaankaupassa maksuehdot tuovat varmuutta alkavaan kauppasuhteeseen erilaisten kauppatapojen, kielten, kulttuurien sekä valuuttakysymysten keskelle. Maksuehtoja tulisi suunnitella ennakoimalla sekä sopia niistä yhdessä kauppakumppanin kanssa, jotta saadaan molempia osapuolia tyydyttävät ehdot aikaan. Kansainvälisessä kaupassa ei ole olemassa yhdenmukaisia ja yksiselitteisiä määritelmiä, joilla pystyttäisiin helpottamaan maksuehtojen muodostamista. Ainoastaan eräät osakokonaisuudet on saatu yhdenmukaistettua kansainvälisessä kaupassa esimerkiksi perittävä ja rembursi, joiden käsittelyssä noudatetaan Kansainvälisen Kauppakamarin yhdenmukaisia sääntöjä. (Melin 2011, 119; Pasanen 2005, 190-191.)

6.2 Maksutavat

6.2.1 Shekki

Shekki on niin sanotun avoimen-, luottokaupan ja tililuoton maksutapa. Shekin käyttö on suositeltavinta, kun käydään kauppaa tutun liikekumppanin kanssa riskittömässä maissa, sillä shekin käyttö perustuu myyjän ja ostajan väliseen luottamukseen sekä pitkäaikaiseen kauppasuhteeseen. Shekin periaatteeseen kuuluu, että pankit siirtävät vain rahaa, eivätkä vastaa myöhästyneistä tai vääräsummaisista maksuista. Kaupan riskit ovat täten kaikin puolin kokonaan kauppakumppaneiden vastuulla. Shekin käyttö on vähentynyt ulkomaankaupan maksuliikenteessä turvallisuuteen ja epävarmuuteen liittyvien asioiden vuoksi. Shekki on kuitenkin oivallinen maksuväline, kun kauppasumma on suhteellisen pieni, maksun mukana halutaan lähettää liitteitä tai saajan pankkiyhteys ei ole tiedossa. Yleisimmin shekkiä käytetään maissa, joissa ra-

haliikennettä ei hoideta rahalaitosten yhteisesti sopimalla siirtomenettelyllä. (Paajanen & Saarinen 1997, 421; Tuontiopas 2002, 93; Werdermann 2003, C2, 1.)

Käytettäessä shekkiä tulee ostajan antaa pankilleen kirjallinen toimeksianto sen ostamiseksi, jolloin pankki myy saajan nimelle osoitetun valuuttamääräisen shekin. Pankki tai asiakas voi postittaa shekin, minkä johdosta se on hitaampi maksutapa kuin esimerkiksi maksumääräys. Jokaisella maalla on oma shekkilakinsa, joten suomalaisen pankin lunastaessa shekkiä tiliasiakkaaltaan tulee sen automaattisesti olla Suomen shekkilain mukainen. Shekki voidaan viivata turvallisuuden lisäämiseksi, jolloin ulkomainen pankki lunastaa sen vain hyvittämällä saajan tiliä. Shekkilain mukaan Euroopassa asetettu shekki on esitettävä maksettavaksi 20 päivän ja Euroopan ulkopuolella 70 päivän kuluessa asettamispäivästä. Shekkiä edullisempi ja turvallisempi menettely on niin sanottu SWIFT-shekki, joka perustuu pankkien väliseen kahdenkeskisiin sopimuksiin lähettää maksu sovitussa valuutassa sopimuspankin välityksellä saajalle. SWIFT-shekki asetetaan yleensä kotimaiseksi saajan maassa, jolloin se on helppo lunastaa ja välttyään postin kulkuun liittyviltä riskeiltä. (Melin 2011, 123; Paajanen & Saarinen 1997, 421; Tuontiopas 2002, 93.)

6.2.2 Maksumääräys

Maksumääräys soveltuu shekin tavoin avoimen-, luottokaupan ja tililuoton maksutavaksi. Maksumääräys on nopea, joustava ja edullinen maksutapa. Nopeutta voidaan lisätä lähettämällä maksu pikamääräyksenä, kun taas edullisuus ilmenee pankkien toimiessa ainoastaan maksunvälittäjinä, eivätkä ne vastaa maksun oikea-aikaisuudesta, -suuruudesta tai maksun laiminlyönnistä. Maksumääräys on ehdoton ja peruuttamaton, eikä siihen liity rajoituksia. Maksumääräyksen käyttö perustuu kaupan osapuolten luottamukseen siten, että ostaja hoitaa maksuvelvollisuutensa. (Melin 2011, 125; Pasanen 2005, 202; Werdermann, 2003, C2, 1.)

Pankki suorittaa maksumääräyksen ostajan kirjallisen toimeksiannon mukaisesti, jossa maksaja ilmoittaa kirjallisesti tai konekielisesti tarvittavat tiedot. Pankki lähettää maksumääräyksen ulkomaalaiselle pankille, joka välittää maksun edelleen maksun saajalle. Ostajan on tiedettävä myyjän pankkiyhteystiedot sekä tilinumero välttääk-

seen viivästyksiä maksussa. Maksumääräyksissä käytetään yleensä SWIFT-verkostoa. Maksajan on ilmoitettava toimeksiannossaan maksutapa, saajan nimi ja osoite, saajan pankkiyhteys ja tilinumero, valuuttalaji ja määrä sekä pankin BIC-koodi (SWIFT-osoite). Nopeinta ja edullisinta on maksaa maksut konekielisesti, mikä merkitsee paperittomuutta sekä ajan ja kustannusten säästöä. Euroopan sisällä tapahtuvia maksuja on helpottanut vuonna 2008 käyttöön otettu SEPA-järjestelmä, mikä hyödyttää kaikkia eurooppalaisia maksupalveluiden käyttäjiä. SEPA-maksuna voi maksaa euromääräiset maksut kotimaassa sekä toiseen SEPA-maahan samalla tavalla, jolloin kaikki asiakkaat pystyvät maksamaan ja vastaanottamaan euromääräisiä maksuja samoin ehdoin. SEPA-järjestelmä on korvannut kotimaiset tilisiirrot ja ulkomaan EU-maksut. (Melin 2011, 123-125; Tuontioapas 2002, 93.)

6.2.3 Perittävä

Käyttämällä perittävää maksuvälineenä myyjä varmistuu siitä, ettei ostaja saa tavaraa haltuunsa ennen kuin ostaja on täyttänyt tietyt ehdot (Tuontioapas 2002, 95). Myyjä antaa pankilleen ohjeet periä maksu sekä halutut asiakirjat. Perittävässä myyjä vastaa tavarasta siihen asti, kunnes ostaja on maksanut kauppasumman. Perimismenettely perustuu Kansainvälisen kauppakamarin (ICC) yhdenmukaisiin perittävässäntöihin (URC), jotka tulivat voimaan vuonna 1996. Perittävän toimeksianto voi olla pankkien valmiiksi painettu lomake, elektronisen palvelun tuotos toimeksiantajan ja pankin välillä tai vapaamuotoinen kirje. Toimeksiannosta tulee selvittää, mitkä asiakirjat tulee liittää perittävään, kenelle asiakirjat luovutetaan ja millä ehdoilla, kuka maksaa pankkikulut, miten perittävä maksetaan sekä kuka perittävää hoitaa. (Melin 2011, 125-126.)

Perittäviä on olemassa kahta eri tyyppiä: D/P (Documents Against Payment) eli maksu asiakirjoja vastaan, ja D/A (Documents Against Acceptance) eli asiakirjat hyväksymistä vastaan. D/P edellyttää ostajan käteissuoritusta, kun pankki on ilmoittanut perittävän saapuneista asiakirjoista. Perittävä maksetaan usein vasta tavaransa saavutettua maahan. D/A:ta käytetään, kun myyjä on myöntänyt ostajalle maksuaikaa, jolloin ostaja voi ottaa vekselitakauksen. Vekseliin on merkittävä eräpäivä yksiselitteisesti, joko määrättyinä päivinä, määrätyn ajan kuluttua päiväyksestä tai määrätyn ajan ku-

luttua esittämisestä. Pankin tulee noudattaa myyjän asettamaa protestointiohjetta, mikäli vekseliä ei suoriteta eräpäivään mennessä. (Melin 2011, 126, 129; Paajanen & Saarinen 1997, 423.)

Tuontiperittävässä pankki ilmoittaa ostajalle asiakirjojen saapumisesta. Kyseisestä ilmoituksesta ostaja löytää tarvittavat tiedot perittävän lunastamiseen. Ostajalla on aina velvollisuus tarkastaa asiakirjat pankissa ennen maksun suorittamista. Huomattessaan sopimuksen vastaisia ehtoja, on ostajan lähetettävä muutospyyntö myyjälle. Kun ostaja lunastaa asiakirjat, veloittaa pankki ostajan tiliä ja lähettää tästä ilmoituksen toimeksiantajan pankille. Ostaja saa tutustua saapuneeseen tavaraerään vasta kun hänellä on esittää tarpeelliset asiakirjat huolitsijalle. (Melin 2011, 129.)

6.2.4 Remburssi

Remburssi (Documentary Credit) on yksinkertaisimmillaan pankin kirjoittama kirje edunsaajalle, jossa tämä lupaa tarjota pankille sovitut asiakirjat tietyssä ajassa (Gordon 2000, 2-1). Remburssin luotettavuus perustuu siihen, että maksu tapahtuu pankin välityksellä ja vastuulla ehtojen mukaisia asiakirjoja vastaan. Remburssin käyttö voi olla eduksi esimerkiksi juuri solmitun liikesuhteen alkaessa tai poliittisesti ja taloudellisesti epävarmalla kauppalueella. Kansainvälinen Kauppakamari on laatinut Yhdenmukaiset remburssisäännöt, joita noudattavat lähes kaikki merkittävät pankit. Remburssin osapuolten toimenpiteet koskevat asiakirjoja, joten ostajan ja myyjän on hyvä ottaa jo sopimusta neuvoteltaessa esille, mitä ehtoja he haluavat remburssiin. Remburssi on ostajan pankin antama maksusitoumus, joten se osoittaa myyjälle ostajan olevan maksukykyinen. Hinnaltaan remburssi on suhteellisen kallis, joten sitä kannattaa käyttää vain kauppahinnoiltaan suurissa kaupoissa. (Pasanen 2005, 210-211; Werdermann 2003, C4, 1.)

Remburssseja on olemassa erilaisia: perustyyppit ovat avajapankin kannalta peruuttamaton tai peruutettavissa oleva. Peruuttamaton remburssi voidaan perua tai sitä voidaan muuttaa vain, jos kaikki osalliset siihen suostuvat. Peruutettavissa olevan remburssin voi peruuttaa pelkällä avaja pankin ilmoituksella. Maksuajankohdan mukaan remburssi on joko avistaremburssi tai aikaremburssi. Avistaremburssi makse-

taan sen ehtojen mukaisten asiakirjojen esittämistä vastaan, ja myyjä saa maksun heti tai lyhyen odotusajan jälkeen. Aikaremburssista on kyse, kun myyjä antaa ostajalle maksuaikaa, ja maksu tapahtuu ehtojen mukaisesti maksuajan päätyttyä. Ilmoittavan pankin vastuun mukaan määräytyvät vahvistamaton ja vahvistettu remburssi. Vahvistamattomassa remburssissa ilmoittava pankki ei sitoudu remburssin maksuun, kun taas vahvistetussa remburssissa se sitoutuu samaan maksuveloitteeseen kuin avajapankkikin. Remburssia on olemassa myös erityistarkoituksiin: Siirrettävissä oleva remburssi voidaan myyjän pyynnöstä siirtää osittain tai kokonaan toissijaisen remburssinsaajan, esimerkiksi alihankkijan hyväksi. Apuremburssia voidaan käyttää silloin, kun myyjä haluaa salata tavaran hankintalähteen ostajalta tai lopullisen ostajan alihankkijalta. Uudistuvaa remburssia käytetään toistuvien tavaratoimitusten yhteydessä, jolloin vältytään avaamasta remburssia jokaiselle toimitukselle erikseen. Standby-remburssi on eräänlainen pankkitakaus, johon sovelletaan erikseen tätä varten laadittuja sääntöjä tai remburssisääntöjä. (Werdermann 2003, C4, 2.)

Tuontiremburssissa ostaja toimittaa pankille tuontiremburssihakemuksen hyvissä ajoin ennen sovittua toimitusajankohtaa. Ostaja täyttää tuontiremburssihakemuksen sopimuksen pohjalta, ja siihen kannattaa aina merkitä, miten pankkikulut jaetaan ostajan ja myyjän kesken. Ostajan pankki avaa remburssin myyjän pankkiin, jonka jälkeen myyjän pankki neuvoo myyjää. Tämän jälkeen myyjä toimittaa tavarat, ja hän esittää tavarantoimitukseen sisältyneet asiakirjat pankilleen. Myyjän pankki arvioi asiakirjoja, jonka jälkeen ne toimitetaan ostajan pankille. Viimein ostajan pankin tarkastettua dokumentit ostaja maksaa kauppasumman maksuehtojen mukaisesti. (Melin 2011, 133; Werdermann 2003, C4, 2-3.)

7 KULJETUKSET

7.1 Kuljetusmuodon valintaan vaikuttavat tekijät

Kuljetuksella on vaikutus kansainvälisessä kaupassa kaupan hintaan, toimituksen nopeuteen ja tavaran vahingoittumiseen. Suurilla yrityksillä on usein oma logistiikka-

osasto, joka huolehtii kuljetuksista, kun taas pienemmät yritykset nojautuvat huolitsijoiden palveluihin. Toimitustapalausekkeista riippuu, kumpi kaupan osapuolista tekee kuljetussopimuksen. Kuljetusmuodon valintaan vaikuttavat kuljetuskustannukset, kuljetusvarmuus, kuljetusnopeus, sekä kyseessä oleva tavara ja määrä. Taloudellisuudella ja nopeudella on sitä suurempi merkitys kuljetusmuotoa valittaessa, mitä lähempää tavara tulisi kuljettaa. (Astrup 2003, 235; Paajanen & Saarinen 1997, 230; Pehkonen 2000, 113.)

Kuljetustapahtuma kannattaa suunnitella ulkomaankaupassa tarkasti, koska sen avulla pystytään säästämään aikaa ja rahaa. Kuljetusten järjestämistä kannattaa suunnitella jo tarjousvaiheessa mietittäessä toimitustapalausekkeitä: kumpi osapuolista pystyy järjestämään kuljetuksen edullisemmin. Haluttu palvelutaso vaikuttaa kuljetusmuodon valintaan ja sitä kalliimpi kuljetus on, mitä korkeampi palvelutaso on. Kuljetuskustannuksia laskettaessa yrityksen tulisi ottaa huomioon omat sisäiset käsittelykustannukset koko kuljetusketjun lisäksi. (Tuontioapas 2002, 41.)

Kuljetusmuodon valintaan vaikuttavat myös maa, mistä tavaraa tuodaan ja maat, mitkä ovat kuljetusreitien varrella. Asiakaspalvelu voi myös osaltaan vaikuttaa kuljetustavan valintaan, esimerkiksi onko kuljetusyritys palvellut aikataulujen mukaisesti, onko jouduttu lähettämään reklamaatioita ja pystytäänkö lähetystä seuraamaan eli jäljittämään kuljetuksen aikana. Epäonnistunut kuljetus voi pilata hyvänkin liikesuhteen, vaikka kaupan osapuolet eivät olisi asiaan vaikuttaneetkaan. Kuljetuksesta aiheutuvat riskit ovat yhteisiä niin myyjälle, ostajalle kuin rahdista kuljetuksen aikana vastaavalle yritykselle tai rahdinkuljettajalle. Suomi ei ole kuljetuksia ajatellen kovinkaan suotuisassa asemassa maantieteellisesti, sillä usein joudutaan ylittämään meri, ellei kierretä Baltian maiden kautta, ja tämän lisäksi talvet aiheuttavat omat järjestelynsä. (Melin 2011, 94-94; Pasanen 2005, 285.)

Tänä päivänä tavaroiden valmistukseen kuten myös kuljetusmuodon valintaan vaikuttavat ympäristökysymykset. Meriliikenteestä voidaan ajatella, että se on kuljetuslaitteen yksikköön nähden ympäristöystävällisin kuljetusmuoto. Tosin valtameriliikenteessä käytettävä bunkkeri on huomattavan rikkiäinen ja alusten polttoainekulutus on suurta. Tavaraliikenteessä käytettävien alusten energiankulutus riippuu alustyyppistä, mutta edellä mainittujen lisäksi on olemassa myös muita ympäristöä

haittaavia asioita, esimerkiksi alusten pohjasta irtoaa suojamaalia jäiden ja muiden mekaanisten tekijöiden johdosta, ja painolastitankkien tyhjennyksestä leviää mereen painolastitankkiin joutunut öljy. (Karhunen & Hokkanen 2007, 94-95.)

Rautatiekuljetusten päästöt ovat suhteellisen pieniä lukuun ottamatta rikkidioksidipäästöjä, jotka ovat verrattavissa vesiliikenteestä aiheutuviin päästöihin. Rautatieliikenteestä aiheutuu melua ja tärinää, mutta niitä pystytään ehkäisemään maankäytön suunnittelulla. Näiden edellä mainittujen lisäksi rautatieliikenteestä aiheutuu suhteellisen vähän vahinkoa ympäristölle. (Karhunen & Hokkanen 127-128.)

Autokuljetuksista aiheutuvat päästöt ovat suurimmat, koska se on volyymiltaan kaikkein suurin kuljetusmuoto. Kuorma-autot kuluttavat paljon dieseliä, minkä johdosta päästötkin ovat sen mukaisia. Kuorma-autojen päästöt ovat esimerkiksi hiilivetyä ja hiilimonoksidia. Euroopan unioni on asettanut direktiivit eri vuosina valmistetuille diesel-, etanoli- ja kaasukäyttöisille moottoreille sekä normiluokitukset. Raskaan kaluston melulle on myös asetettu moottorin tehon mukaan tietty desibelitaso. Ajoneuvojen ympäristöystävällisyydestä on viime vuosien aikana tullut entistä tärkeämpää kuluttajille ja sen myötä yrityksille. (Karhunen & Hokkanen 2007, 154-155.)

7.2 Kuljetusmuodot, -ajat ja -kustannukset

7.2.1 Laivakuljetukset

Laivakuljetus on kuljetusmuodoista vanhin ja se pohjautuu suurelta osin purjelaivoihin. Osa käytettävistä merikuljetuksista koskevista säännöksistä on hyvin vanhoja. Tonnimääräisesti merikuljetukset ovat kansainvälisten kuljetusten suurin kuljetusmuoto, ja suurin osa Suomen vienti- ja tuontituotteista kulkevat meritse, minkä mahdollistavat Suomen monet satamat. Kauppamerenkulussa on kolme päämuotoa, joiden jako ei ole täysin yksiselitteinen: linjaliikenne, hakurahtiliikenne ja sopimusliikenne. Linjaliikenteessä on säännölliset aikataulut tietyille reiteille, jolloin kalusto sopii kappaletavaran kuljettamiseen. Hakurahtiliikenne perustuu joko matkarahtaukseen tai aikarahtaukseen, jolloin kalusto on asiakkaan tarpeiden mukainen. Sopimusliikenteessä on nimensä mukaisesti kyse osapuolten välisestä sopimuksesta, jossa on

sovittu kuljetusehdoista. Sopimusliikenne sopii suurien tavaramäärien kuljetukseen, ja usein kysymyksessä on massatavarat, kuten öljy- tai hiili. (Karrus 2003, 115-116; Melin 2011, 198.)

Merikuljetus on kustannuksiltaan alhaisin yksikköä kohti kilometriltä, minkä johdosta se sopiikin parhaiten suurille tavaraerille. Merikuljetuksen edullisuutta arvioitaessa on otettava huomioon koko kuljetusketju, sillä merikuljetuksen lisäksi tulee kyseen kuljetus satamaan ja satamasta sekä satamakustannukset lähtö että tulosatamassa. Konttilaivoissa lastaus perustuu siihen, että kontit pystytään lastaamaan tiiviisti vierekkäin ja päällekkäin, mutta jos kontti ylittyy jostain kohtaa, esimerkiksi ylhäältä avokontin ylittävä tavara, joudutaan se automaattisesti sijoittamaan ylimmälle konttirivistölle, mikä aiheuttaa lisäkustannuksia. Merikuljetuksista aiheutuu myös muita lisäkustannuksia, joita rahtia kuljettavat laivayhtiöt perivät. Näistä yleisimpiä ovat CAF (Currency Adjustment Factor) ja BAF (Bunker Adjustment Factor). CAF aiheuttaa lisämaksuja valuutan hinnanmuutosten vuoksi ja BAF polttoaineen hinnanmuutosten vuoksi. Näiden avulla laivayhtiöt pyrkivät varautumaan valuutan ja polttoaineen arvojen vaihteluihin kuukausittain tapahtuvalla tarkastuksella. (Astrup 2003, 254; Tuontioapas 2002, 42; Werdermann 2003, A2, 1.)

Maersk Linen [www-sivujen](#) esimerkin mukaisesti merikuljetus Saksan Bremerhavenista Helsinkiin kestäisi viisi päivää, kun taas Finnlinesin merikuljetus Travemündenstä Helsinkiin kestäisi alle kolme päivää (Finnlinesin [www-sivut](#) 2012).

7.2.2 Rautatiekuljetukset

Rautatiekuljetukset soveltuvat parhaiten raskaiden ja suurten tavaraerien kuljetukseen. Rautatiekuljetukset ovat suurilta osin monopoli-statuksen omaavien yritysten tai valtioiden hallussa, esimerkiksi Suomessa VR on toiminut pitkään ainoana rautatiekuljetusten tarjoajana. Asiaan on kuitenkin tulossa muutos, sillä rautateiden tavaraliikenteen kilpailutus Suomessa avautui vuonna 2007. Vasta toukokuussa 2012 VR:n ensimmäinen kilpailija Ratarahiti Oy sai toimiluvan aloittaa kuljetukset, joka tuli voimaan 1.8.2012. VR:llä on myös toinen haastaja, Proxion Train Oy, jonka toimialueena olisi koko maa. Rautatiekuljetusten monopolisuus johtuu suuresta investoin-

titarpeesta: toimijan tarvitsee huolehtia rautateistä, kalustosta sekä terminaaleista ennen toiminnan aloittamista. Kustannuksia tosin pystyisi jakamaan useiden toimijoiden kesken. (Waters 2009, 412; Ylen www-sivut 2012.)

Rautatieliikenteen etuina voidaan nähdä aikataulujen täsmällisyys verrattuna muihin kuljetusmuotoihin sekä ympäristöystävällisyys (Karrus 2003, 117-118). Rautatieliikenne on myös omimmillaan suurten tavaraliikenteiden ja matkojen kuljetusmuotona, koska kulut ovat yksikköhintaan nähden melko alhaiset, mutta kuljetusnopeus on autokuljetuksiin nähden nopeampi. Rautatiekuljetuksia pystytään käyttämään moneen eri tarkoitukseen, ja asiakkailla on valinnanvaraa; vuokraavatko he koko junan, osan vaunusta vai rakentavatko he kiskot tuotantolaitokselleen asti. Rautatieliikenteellä pystyisi korvaamaan osan merikuljetuksista, erityisesti Aasiaan suuntautuvista, jolloin kuljetusaika lyhenisi. Laivat joutuvat usein kiertämään pitkän matkan päästäkseen Eurooppaan ja varsinkin Suomeen. (David 2004, 208; Waters 2009, 412-413.)

Rautatiekuljetusten kustannukset riippuvat toimintaperiaatteista. Koko juna aiheuttaa vähiten työtä, jolloin kustannukset ovat alhaisimmat arvioitaessa yksikkörahtihintaa. Yksittäisen vaunun kustannukset ovat kalleimmat, koska sitä täytyy siirtää käsittelypisteissä ja kuormauksessa. Yksittäisen vaunun kuljetus on myös hitaampaa kuin koko junan. (Karhunen & Hokkanen 2007.)

7.2.3 Autokuljetukset

Autokuljetusten kapasiteetti on maailmanlaajuisesti suurin verrattuna muihin kuljetusmuotoihin (Astrup 2003, 263). Euroopan alueella tiekuljetukset ovat usein käyttökelpoisin vaihtoehto ja niiden etuina ovat joustavuus, nopeus ja terminaaliverkoston tiheys (Paajanen & Saarinen 1997, 236-237). Kalusto on kehittynyt teknillisesti ja käyttömahdollisuudet ovat lisääntyneet sekä suuremmat kantavuudet ovat lisänneet suorituskykyä. Suomen autokuljetukset hoidetaan joko Ruotsin ja Tanskan kautta tai Viron kautta Eurooppaan. Autokuljetukset on jaettu tilaus- ja linjaliikenteeseen. Tilausliikenteellä tarkoitetaan asiakkaan tilaamaa ovelta ovelle -kuljetusta, jossa lähtö- ja määräpaikka ovat asiakkaan valittavissa. Linjaliikenne on kahden paikkakunnan välillä tapahtuvaa säännöllistä ja aikataulun mukaista liikennettä. (Melin 2011, 210.)

Maantiekuljetusten haittapuolina ovat esimerkiksi suhteellisen kalliit rahtikustannukset ja matkan aikana tavaralle aiheutuneet rasitukset. Oman huolensa tuo myös kuljettajien työaikamääräykset sekä kaluston paino- ja kokorajoitukset. Joissain maissa saattaa olla myös ongelmia läpikulun ja turvallisuuden kanssa. Palkka-, polttoaine- ja kalustokustannukset ovat nousseet viime vuosina, mitkä ovat vaikuttaneet kuljetuskustannusten nousuun. Yrityksillä on kuitenkin halu vähentää varastoja ja panostaa logistiikkaan, jolloin maakuljetukset saavuttavat tehokkaan kuljetusmuodon aseman. Maantiekuljetukset ovat saavuttaneet suosiotaan myös tieinfrastruktuurin parannettua, tavaran vapaan liikkumisen sekä lähetyseräkokojen pienentymisen myötä. Euroopassa tiekuljetukset ovat suosittumia kuin Venäjällä ja Yhdysvalloissa lyhyiden kuljetusetäisyyksien vuoksi. (Melin 2011, 214; Karhunen & Hokkanen 2007, 134.)

Kuljetusajat vaihtelevat Euroopassa 5-10 päivään ja Skandinaviassa 1-4 päivään, ja myös kuljetuskustannukset ovat maakohtaisia riippuen kuljettajien palkoista (Paajanen & Saarinen 1997, 236; Astrup 2003, 263.) Kuljetuskustannuksia tosin nostaa palkkojen lisäksi polttoaineen hinta sekä kallis kalusto (Pehkonen 2000, 134). Esimerkki maantiekuljetusten kuljetusajoista on DSV:n www-sivuilta, josta käy ilmi, että maantiekuljetusten ohjeellinen kuljetusaika Saksasta Suomeen, terminaalista terminaaliiin, kestää kolmesta neljään päivään. DB Schenkerin sivuilta pystyy taas laskemaan ovelta ovelle –toimituksen keston. Toimitus Saksan Herne-kaupungista Vantaan Kelatielle kestäisi lyhimmillään noin viisi päivää riippuen nouto- ja jakelupäivistä. Usein ovelta ovelle palvelut koskevat vain yli 2 500 kilon tavaroita.

7.2.4 Yhdistetyt kuljetukset

Yhdistetyllä kuljetuksella tarkoitetaan tavaroiden lastausta tiettyyn kuormatilaan eli kuljetusyksikköön, joka kuljetetaan lähettäjältä vastaanottajalle kahta tai useampaa kuljetusmuotoa käyttäen koskematta välillä tavaroihin. Tyypillisiä kuljetusyksiköitä yhdistetyissä kuljetuksissa ovat kontti ja irtoperävaunu. Yhdistetyillä kuljetuksilla pystytään helpottamaan teiden ruuhkautuneisuutta, alentaa kuljetuskustannuksia sekä parantaa kapasiteettiongelmia. Etuina ovat näiden lisäksi sopivimman kuljetusmuodon hyödyntäminen, kokonaiskuljetusaikojen lyhentymisen ja tavaravahinkojen vä-

heneminen. Yhdistettyjen kuljetusten etu on myös energian säästö ja päästöjen väheneminen. Energian säästö ei tosin ole suoraan verrannollinen päästöjen vähenemiseen, sillä päästöjen määrä ja laatu riippuu rautatieliikenteen energiantuottotavasta. (Karhunen & Hokkanen 2007, 192; Werdermann 2003, A5, 2.)

Yhdistetyn kuljetuksen suorittaja eli toimeksiantaja sitoutuu kuljettamaan tavarat omissa nimissään käyttämällä kahta tai useampaa kuljetusmuotoa. Yrityksen voi olla hankalaa sopia itse monista eri kuljetuksista, kun kyseessä on yksi toimitus esimerkiksi Keski-Suomesta Ranskaan. Tällaisessa tapauksessa pystytään hyödyntämään huolintaliikkeitä, jolloin tarvitaan vain yksi kuljetussopimus, eikä yrityksen tarvitse joutua keskelle paperisotaa. (Pehkonen 2000, 155.) Suomessa yhdistettyihin kuljetuksiin liittyy yleensä merikuljetus, jonka lisäksi voidaan käyttää joko tie- tai rautatieliikennettä (Tuontioapas 2002, 43).

Yhdistetyn kuljetuksen kustannukset muodostuvat ketjuun osallistuvien kuljetusosuuksien ja liikennemuotojen vaihdosta. Liikennemuodon vaihdon kustannukset ovat terminaalikustannuksia, jotka ovat kiinteitä ja muuttuvia. Kiinteitä kustannuksia ovat terminaalin maa-alueesta, kiinteistä rakennelmista sekä hallinnollisista yleiskustannuksista muotoutuva summa. Muuttuvia kuluja ovat henkilöstön palkkaus ja liikuvan kuormankäsittelykaluston hankinta. (Karhunen & Hokkanen 2007, 192-193.)

8 VAKUUTUKSET

8.1 Tavaravakuutukset

Kauppasopimuksessa on sovittu toimituslauseke kaupan osapuolten kesken, mikä määrää vaaranvastuun siirtymisen. Yleensä se osapuoli, jolla on vaaranvastuu tavarasta voi sen vakuuttaa. Vaaranvastuu siirtyy myyjältä ostajalle jo lähtöpäässä, mutta CIF - tai CIP -toimituslausekkeita käytettäessä myyjän on otettava vakuutus ostajan hyväksi. Ongelmana on ostajan kannalta se, kun tavara saapuu vahingoittuneena perille, on vaaranvastuu jo siirtynyt hänelle. Suomessa on olemassa pienille ja kes-

kisuurille yrityksille tarkoitettuja vakiotuotteita vakuutuksien suhteen toisin kuin suurille yrityksille on usein räätälöity omat vakuutusohjelmat niiden tarpeisiin. Vakuutuksien osalta ulkomaankauppaa käyville yrityksille tärkeimpiä ovat kuljetusvastuuvakuutus sekä tavarankuljetusvakuutus. (Melin 2011, 186; Pasanen 2005, 343; Werdermann 2003, H1, 1.)

Kaupan osapuolten lisäksi myös rahdinkuljettajalla on vastuu tavarasta kuljetuksen aikana. Rahdinkuljettaja vakuuttaa yleensä vastuunsa, joka on vastuuvakuutus. Rahdinkuljettajan vastuuvakuutuksen perusteella maksetaan korvausta ainoastaan silloin, kun rahdinkuljettajan katsotaan olevan vastuussa vahingosta. Vastuu kuljetettavasta tavarasta on määritelty jokaiselle kuljetusmuodolle erikseen. Jos rahdinkuljettaja vapautuu vastuusta, jää vahingon määrä toimituslausekkeiden mukaistesti joko myyjän tai ostajan hoidettavaksi. Maantiekuljetuksissa rahdinkuljettajan vastuu on määritelty tiekuljetussopimuksissa ja kansainvälisesti CMR-yleissopimuksessa. Rahdinkuljettaja vastaa tavarantoimen vähentymisestä, katoamisesta tai vahingoittumisesta kuljetuksen aikana, mutta hän pystyy vapautumaan vastuusta, mikäli hän pystyy esittämään esimerkiksi, että vahinko on aiheutunut ylivoimaisesta esteestä tai puutteellisesta pakkauksesta. Rautatiekuljetuksissa ja merikuljetuksissa rahdinkuljettajan vastuu muistuttaa maantiekuljetusten vastuuta. Merikuljetuksissa rahdinkuljettajan vastuuta on tosin rajoitettu tulipalojen ja vastaavien vahinkojen osalta. Merikuljetusten erityispiirteenä on yhteishaveri, jonka varustamo voi julistaa onnettomuuden tai muun vaaran uhatessa alusta. Tavarantoimen omistaja joutuu osallistumaan yhteishaverin kustannuksiin vaikka tavara säilyisi ehjänä. Tavaravakuutus tosin korvaa yhteishaverin kulut. Ilmakuljetuksissa rahdinkuljettajan vastuusta on määrätty Montrealin yleissopimuksessa. Mikäli rahdinkuljettaja pystyy osoittamaan, että vahinko on aiheutunut esimerkiksi viranomaisen toimenpiteestä tavarantoimen maahantuonnin yhteydessä, vapautuu hän vastuusta. (Werdermann 2003, H1, 1; Melin 2011, 186-188.)

Käytettäessä muita kuin CIF tai CIP –lausekkeita, voi kaupan osapuoli kantaa itse toimitusehdon määrittämän tavaravastuun tai jättää sen rahdinkuljettajan tai vakuutusyhtiön vastuulle. Vahinkoa kärsinyt osapuoli ei useinkaan saa täyttä korvausta kuljetusmuotoa koskevien vapautumisperusteiden vuoksi. Tämän takia on mietittävä oikeita kuljetusvakuutusratkaisuja, jotta pystyttäisiin kattamaan kokonaisuudessaan kuljetuksen aiheuttamat riskit. Tavarankuljetusvakuutus kattaa tavaralle kuljetuksen

aikana aiheutuneet vahingot. Tavarankuljetusvakuutuksen vakuutusarvoon ei kuitenkaan sisälly esimerkiksi rahti tai tulli, ellei niistä ole sovittu erikseen. Tavaravakuutus kohdistuu itse tavarahan, eikä se kata yleensä seurannaisvahinkoja tai kaupallisia riskejä, joihin kohdistuva vahinko voi olla tavarahan arvoa suurempi. (Paajanen & Saarinen 1997, 245; Pehkonen 2000, 172.)

Periaatteena tavarankuljetusvakuutuksella on kattaa tavarahan kohdistuvat ulkoapäin, äkillisesti ja ennalta arvaamattomista syistä aiheutuvat vahingot (Tuontioapas 2002, 46). Ulkomaankauppaa käyvillä mailla on yleensä omat kansalliset vakuutusehtonsa. Suomessa on käytössä tällä hetkellä vuonna 2003 voimaan tulleet ”Tavarahan Yleiset Kuljetusvakuutusehdot”, joita käytetään yhdessä ”Kuljetusvakuutuksen yleisten sopimusehtojen (2009)” kanssa. Suomalaisia kuljetusvakuutusehtoja käytetään kotimaan kuljetusten lisäksi lähinnä tuontikuljetuksissa. Kansainvälisesti ei ole olemassa yleisesti hyväksytyjä vakuutusehtokokoelmia, mutta englantilaisista ehdoista on muodostunut maailmanlaajuisesti tunnettuja, jotka korvaavat kansainväliset puuttuvat ehdot. Suomalaisten käymässä ulkomaankaupassa englantilaisia ehtoja käytetään Skandinavian ulkopuolelle suuntautuviissa vientikuljetuksissa. (Melin 2011, 183.)

Tavarankuljetusvakuutuksella on Suomessa kolme perustyyppiä: perusvakuutus, laajennettu perusvakuutus ja täysvakuutus. Perusvakuutus kattaa tavarahan perusriskit, joita ovat muun muassa palo tai salamanisku, merikuljetusvälineen uppoaminen, maakuljetusvälineen suistuminen raiteilta tai tieltä, tavarahan purkaminen hätäsatamassa tai yhteiseen haveriin liittyvä uhraus. Perusvakuutus on melko suppea, ja se kattaa vain vahingot, jotka syntyvät kuljetusvälineen onnettomuustilanteissa. Laajennetussa perusvakuutuksessa vakuutusturvaa on laajennettu nimetyillä vahingonvaaroilla ja se kattaa tavaralle ulkopäin aiheutuvat äkilliset ja ennalta arvaamattomat vahingot edellyttäen, että niistä on maininta vakuutussopimuksessa. Kauppatavarat vaativat usein perusvakuutusta laajemman vakuutusturvan. Laajennetun perusvakuutuksen kattamat vahingot ovat esimerkiksi varkaus, vuoto, särkyminen tai tavarahan mereen huuhtoutuminen. Täysvakuutus on ”all risks” –tyyppinen vakuutus, joka on korvauspiiriltään laajin suomalaisissa vakuutusehdoissa. Täysvakuutus kattaa kaikki ennalta arvaamattomat ja äkilliset vahingot sekä yhteishaveriin liittyvät uhraukset. Täysvakuutuksesta on rajattu sota- ja lakkoriskit pois, jotka voidaan tosin vakuuttaa erillisellä vakuutuksella. On olemassa myös muita asioita, joita pystyy lisäämään maksusta vakuutuksen

piiriin, kuten kuljetuksen myöhästymisen, lämpö tai pakkasen sekä ilmankosteuspitoisuuden vaihtelu. Täysvakuutuksen korvausvelvollisuus poistuu mikäli vahinko aiheutuu vakuutuksenottajan tai –saajan törkeästä huolimattomuudesta. Puutteellisesta pakkauksesta ja tavanomaisesta hupenemisesta ei myöskään myönnetä korvausta. (Melin 2011, 182-183.)

8.2 Liikennevakuutus

Liikennevakuutuslain mukaan liikenteessä käytettävillä moottoriajoneuvoilla sekä perävaunuilla on oltava liikennevakuutus. Liikennevakuutus korvaa henkilövahingot ja syyttömän osapuolen omaisuusvahingot. Vakuuttamisvelvollisuuteen ei vaikuta, onko ajoneuvo rekisteröity, eikä se, missä ajoneuvoa käytetään. (Fennian www-sivut 2012.)

Moottoriajoneuvon omistaja tai pysyvä haltija on vastuussa liikennevakuutuksen ottamisesta liikenteessä käytettävälle ajoneuvolle (Fennian www-sivut 2012). Suomessa vakuutetun ajoneuvon aiheuttama liikennevahinko muualla Euroopassa kuuluu liikennevakuutuksen piiriin. Liikennevakuutus ei kata kuormauksesta aiheutunutta vahinkoa tai liikenneväylällä valvonnatta olleeseen eläimeen muuhun kuin poroon kohdistuneesta vahingosta. (Finlexin www-sivut 2012.)

Omistajalla on oikeus saada vahingonkorvaukseksi joko korjauskustannus tai ennen vahingon tapahtumista ollut ajoneuvon arvo, mikäli se on tuhoutunut korjauskelvottomaksi (Finlexin www-sivut 2012). Liikennevakuutus päättyy ajoneuvon myymiseen tai ajoneuvon rikkouduttua korjauskelvottomaksi, jolloin se on myös poistettu rekisteristä (Fennian www-sivut 2012).

Liikennevakuutuksen lisäksi ajoneuvon omistaja tai pysyvä haltija voi ottaa ajoneuvolle kaskovakuutuksen, joka korvaa liikennevakuutusta kattavammin ajoneuvolle aiheutuneet vahingot. Vakuutusyhtiöt tarjoavat erilaisia vaihtoehtoja kaskovakuutuksen ottajille, joista kukin voi valita omiin tarpeisiinsa sopivimman. Kaskovakuutuksen yleisimpiä korvattavia vahinkoja ovat esimerkiksi törmäminen toiseen ajo-

neuvoon tai eläimeen, tieltä ulosajo, varkaus, ilkivalta sekä palovahinko. (If:n www-sivut 2012.)

8.3 Maahantuodun ajoneuvon vakuuttaminen

Mikäli tuontiajoneuvossa on tuontimaassa voimassa olevat rekisterikilvet, on sillä pääsääntöisesti myös lähtömaan vakuutusyhtiön myöntämä liikennevakuutus, jolloin ajoneuvon käyttämiselle ei ole vakuutuksesta johtuvaa estettä. Ajoneuvo voidaan poistaa rekisteristä ennen myyntiä Suomeen, jolloin ajoneuvoon tulee hankkia kyseisen myyntimaan väliaikaiset kilvet sekä liikennevakuutus. Ajoneuvoa ostettaessa on syytä varmistaa, että liikennevakuutus on voimassa ajan, jona ajoneuvoa käytetään väliaikaisesti ja autoverotta Suomessa. Liikennevakuutuksen pystyy ottamaan jo ennakoon Suomesta, mikäli myyntimaan viranomaiset sen hyväksyvät ja auton yksilöidyt tiedot pystytään ilmoittamaan. Tällöin vakuutus on voimassa ostohetkestä alkaen. (Liikennevakuutuskeskuksen www-sivut 2012.)

Ajoneuvon tilapäisen rekisteröinnin tai kilven voimassaolon päättyessä ennen rekisteröintiä Suomeen tulee ajoneuvolle hakea siirtolupa katsastuskonttorilta. Siirtolupa voidaan myöntää väliaikaista siirtoa tai käyttöä varten. Siirtolupaan liitetään liikennevakuutus, joka tehdään katsastustoimipaikalla tai vakuutusyhtiössä, ja ajoneuvoon kiinnitetään siirtomerkit. Siirtolupaa haettaessa tulee olla tiedossa ajoneuvon valmistenumero. Siirtoluvan antamisen edellytyksenä on, että säädetty ajoneuvero on maksettu. (Trafin www-sivut 2012; Liikennevakuutuskeskuksen www-sivut 2012.)

Jos ajoneuvon rekisteröinti ei ole voimassa ajoneuvoa maahantuodessa, tulee ajoneuvolle ottaa siirtolupa jo ennen sen käyttöönottoa sekä kotimainen liikennevakuutus (Liikennevakuutuskeskuksen www-sivut 2012). Rekisteröintikatsastuksessa auton tulee täyttää sen ensimmäisenä käyttöönottoajankohtana voimassa olleet tekniset määräykset ja vaatimukset. Vaatimustenmukaisuus tarkastetaan ajoneuvosta esitettävien dokumenttien sekä ajoneuvon perusteella. Ajoneuvoon rekisteröinnin edellytyksenä Suomeen on autoveron maksaminen ja hyväksytyt rekisteröintikatsastus. Autovero tosin ei koske kuorma-autoja, sillä ne on valmistettu tavarankuljetusta varten ja ovat täten aina autoverovapaita. (Trafin www-sivut 2012.)

9 TUTKIMUKSEN TOTEUTTAMINEN

9.1 Tutkimusotteen valinta

Opinnäytetyöni on kvalitatiivinen eli laadullinen tutkimus, jonka lähtökohtana pidetään tosielämän kuvaamista. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa kohdetta tutkitaan kokonaisvaltaisesti ja pyritään paljastamaan tai löytämään tosiasioita väittämien sijaan. Aineiston hankinta kootaan luonnollisissa tilanteissa tutkijan havainnoimalla ja keskustelemalla tutkittavien kanssa. Kvalitatiivisen tutkimuksen perusjoukko valitaan tarkoituksenmukaisesti ja tutkimuksen suunnitelmia pystytään muuttamaan olosuhteiden mukaan. Tutkimusstrategia opinnäytetyössäni on tapaustutkimus eli case study, jossa paneudutaan tietyn yrityksen yhteen prosessiin. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2009, 134-145, 161, 164.)

Kvalitatiivisen tutkimuksen analysointi tapahtuu yleensä samassa yhteydessä kuin aineiston kerääminen. Analysoinnille tärkeää on myös abstrahointi, eli tutkimuksen johtopäätökset pystytään yleistämään, eivätkä ne ole edustamassa vain yhtä tapausta. Tutkimukseni aineistoon ei vaikuta henkilösuhteet haastateltaviin. Kerron tuontitapahtumasta totuudenmukaisesti, johon lisään omia mielipiteitäni, jotka ovat yleistettävissä samankokoisten yritysten tarpeisiin. (Metsämuuronen 2006, 126-127, 131.)

9.2 Aineiston hankinta ja analysointi

Tapaustutkimukselle tyypillisesti aineistoa kerätään opinnäytetyössäni käyttäen useita eri metodeja, esimerkiksi haastatteluja, sähköpostiviestejä ja dokumentteja (Hirsjärvi ym. 2009, 135). Tutkimuksessani olen käyttänyt aineistona niin sanottuja työpaikkakeskusteluja, joita olen käynyt yhdessä kohdeyrityksen toimitusjohtajan kanssa. Työpaikkakeskusteluista olen saanut perusmateriaalia koskien yritystä ja sen hankinnan tilannetta sekä maahantuontia. Työpaikkakeskusteluista voi käyttää myös nimitystä avoin haastattelu, sillä avoin haastattelu voi olla lähellä keskustelua ja se on hyvin informatiivista. Tutkimusaineistoa on kertynyt myös havainnoimalla, sillä olen pystynyt seuraamaan kohdeyrityksen maahantuontiprosessia alusta loppuun saakka

ollessani työharjoittelussa kohdeyrityksessä. Havainnoinnin avulla pystyin saamaan maahantuontiprosessista monenlaista tietoa, jota en olisi saanut käyttämällä jotain muuta tutkimustapaa. Osana tutkimusaineistoa ovat myös kirjalliset materiaalit, kuten auton vaatimustenmukaisuus- ja rahoitussopimus. (Metsämuuronen 2006, 119, 121-122.)

9.3 Tutkimuksen luotettavuuden arviointi

Opinnäytetyöni luotettavuus perustuu tutkimuksessa käytettyihin luotettaviin lähteisiin. Materiaali, mitä käytän on peräisin kohdeyrityksen toimitusjohtajan haastattelusta, auton tuontiin liittyvistä dokumenteista sekä sähköpostiviesteistä, jotka ovat olleet osana yrityksen ja myyjän sekä rahoittajan välistä tiedonvaihtoa. Osa tutkimusaineistosta pohjautuu myös käymiini puhelinkeskusteluihin niin laiva-, vakuutus- kuin katsastusyhtiönkin välillä. Osana luotettavuutta pidän myös pumin maahantuontiprosessin kuvausta niin kuin se käytännössä sujui. Kohdeyritykselle annettavat suositukset ovat omia mielipiteitäni, jotka perustuvat tutkittuun teoriaosaan ja joiden uskon auttavan Betonivuorta tulevaisuudessa kansainvälisissä hankinnoissa.

10 TUTKIMUSTULOKSET

10.1 Kohdeyrityksen hankinnan tilanne

Betonivuori Oy:n toimitusjohtajan kanssa käymissäni työpaikkakeskusteluissa kesällä 2012 selvisi, että yritys siirtyi kesäkuussa 2011 nykyisen toimitusjohtajan hallintaan. Kesäkuussa 2011 tapahtuneen liiketoimintakaupan jälkeen yritys sai uutta puhuttua toimintaansa, minkä johdosta kalustoakin tarvittiin lisää. Jo kesällä 2011 Betonivuori hankki yhden pumiauton lisää Saksasta, mikä ennätti helpottamaan loppukesän sesonkia. Vielä syksyllä 2011 yritys hankki Puolasta toisen pumin lisää, sillä talvi näytti olevan suotuisa betonialalle.

Työskennellessäni Betonivuoreessa, huomasin miten yritys on kasvanut liikevaihdoltaan melko nopeasti ensimmäisen toimintavuotensa aikana. Työmäärän ja asiakaskunnan kasvaessa tarvitaan myös enemmän kalustoa ja henkilökuntaa, minkä johdosta yritys päätti kesällä 2012 hankkia neljännen puminsa, jolloin Betonivuoreen tuli myös yksi betoniautonkuljettaja lisää. Uusi auto tulee helpottamaan Betonivuoren omien keikkojen ajamista, sillä yrityksen neljä autoa siirtyivät alkukesästä 2012 MBR:lle alihankintaan kuljettajineen, jolloin omia keikkoja jäi hoitamaan pääsääntöisesti vain yksi auto.

10.2 Kohdeyrityksen maahantuontiprosessin kuvaus

10.2.1 Kaupanteon alkaminen

Kesäkuun puolivälissä 2012 Betonivuoren toimitusjohtaja, Timo Vuori – jäljempänä Vuori – aloitti selvittämään betonin kuljetuspumppuautojen tarjontaa uudelta mahdolliselta puolalaiselta myyjältä sähköpostitse. Sähköpostikeskusteluista kävi ilmi, että autoa, jota Vuori alun perin kyseli, ei enää ollut tarjolla, mutta sen sijaan myyjä tarjosi Betonivuorelle Volvon alustalla olevaa Cifa –merkkistä pumia, jonka yritys lopulta osti. Ensimmäisissä sähköposteissa Vuori kysyi auton teknisistä tiedoista ja pyytää myyjää lähettämään autosta myös kuvia. Myyjä vastasi pyydettyjen tietojen ja kuvien kera, jotka saivat Vuoren kiinnostumaan autosta yhä enemmän.

Seuraavassa sähköpostissa Vuori ilmaisi halunsa lähteä katsomaan autoa Puolaan. Vuori ja hänen pitkäaikainen kollegansa lähtivät Puolaan heinäkuun alussa tarkastamaan, vaikuttaako auto yhtä hyvältä kuin sähköposteissa annetuissa tiedoissa. Auto vaikutti heidän mielestään sopivalta, joten siitä tehtiin suullinen kauppasopimus paikan päällä Puolassa. Vuoren palattua Suomeen, auton kaupasta ei ollut mitään muuta kirjallista todistetta kuin myyjän tekemä puolankielinen Pro forma, josta toki selvisi kaupan kohde ja myyntihinta, mutta ei paljoakaan muuta hyödyllistä tietoa. Pro forman lisäksi myyjältä saatiin kopio auton alkuperäisestä rekisteriotteesta.

10.2.2 Rahoitustoimenpiteet

Betonivuori oli valinnut jo ennen pumin hankintaa rahoitusyhtiökseen Nordean, josta – Vuoren pyynnöstä – yritin ensikädessä selvittää investointirahoituksen järjestelyä. Auton kauppa osui melko huonoon ajankohtaan kesässä, sillä monien suomalaisten lomat ovat heinäkuussa – niin myös Nordean kontaktihenkilön. Nordean kontaktihenkilön sijainen yritti parhaansa mukaan auttaa rahoitusta nopeasti eteenpäin, mutta rahoitukseen Betonivuoresta tarvittavien dokumenttien toimittaminen viivästytti järjestelyä. Nordean puolesta oli epäselvää, kuka rahoitusta järjestäisi, mikä osaltaan myös viivästytti asian etenemistä. Lopulta oikea henkilö, Nordea Suomi Rahoitus Oy:n asiakasneuvoja, löytyi ja rahoituksen järjestämistä pystyttiin jatkamaan. Rahoitusta valmistellakseen Nordea tarvitsi Betonivuoren virallisen tilinpäätöksen ja viimeisimmän kuukausiraportin; varsinkin ensimmäisenä mainitun etsimiseen kului muutamia päiviä aikaa. Näiden dokumenttien lisäksi he tarvitsivat tilintarkastuskertomuksen ja tulosehdotuksen. Nordea tarvitsi tietoa myös autosta, jota ei ollut saatavilla kuin myyjän tekemän Pro forman muodossa. Pro forma oli alun perin puolankielinen, joten se lähetettiin Nordeaan vasta, kun myyjältä oli saatu englanninkielinen versio kyseisestä dokumentista.

Rahoitusyhtiön tuli varmistua myyjän luotettavuudesta ennen kauppasumman maksamista. Myyjä yritti viedä kauppasumman maksua nopeammin eteenpäin lähettämällä oman pankkinsa laatiman dokumentin, josta selvisi tämän taloudellinen luotettavuus. Nordealle myyjän pankin selvitys ei kelvannut, vaan luotettavuus piti selvittää rahoitusyhtiön omien kontaktien kautta, mihin kului jälleen muutamia päiviä aikaa. Dokumenttien toimittamisen ja myyjän luotettavuuden selvittämisen jälkeen rahoitusasia siirtyi Nordeassa luottokunnan käsittelyyn, joka varmisti, voidaanko lainaa myöntää Betonivuorelle. Luottokunnan ratkaisussa meni aikaa noin viikko, ja myönteisen päätöksen jälkeen Vuori sai allekirjoitettavakseen rahoituksen ennakkosopimuksen, jonka jälkeen se lähetettiin puolalaisen myyjän allekirjoitettavaksi. Ennen kuin myyjä ehti saamaan rahoitussopimuksen allekirjoitettavakseen, soitti hän Vuorelle lähes päivittäin varmistaakseen, että Betonivuori on yhä ostamassa autoa.

Investointirahoituksen ennakkosopimus oli sisällöltään melko niukka. Ennakkosopimuksesta selviää myyjä ja ostaja, mutta kummastakaan ei ole kovinkaan yksilöiviä

tietoja – vain nimet ja osoitteet sekä Betonivuoren y-tunnus. Kaupan kohde on ilmoitettu merkin, mallin, valmistusvuoden sekä alustanumeron mukaisesti. Ennakkosopimuksessa ei kerrota mitään tietoja toimituksesta, eli ei myöskään toimituslausekkeesta, josta myyjä ja Vuori eivät alun perinkään sopineet. Vakuutuksesta on ilmoitettu vain, että sen on oltava ”all risks” –tyyppinen. Maksuvaluutaksi on merkitty euro, ja rahoittaja on lupautunut maksamaan käsirahasta ylijääneen summan eli pääoman myyjälle heti, kun rahoitusyhtiöllä on hallussaan sekä myyjän että ostajan allekirjoittamat rahoitussopimukset. Käsiraha maksettiin myyjälle eri pankista kuin mistä rahoitus lopulta otettiin, sillä Betonivuorella ei ollut olemassa ennen pumin rahoittamista tiliä Nordeassa. Käsiraha eli ennakkomaksu saatiinkin maksettua nopeasti jo 12.7. myyjälle, jolle lähetettiin tapahtumasta myös kuitti. Rahoituksen osamaksusopimuksesta selviää, että Betonivuori on sitoutunut maksamaan auton lyhennystä keran kuukaudessa 60 kuukauden ajan, kunnes koko pääoma on maksettu ja auto siirtynyt Betonivuoren omistukseen. Osamaksusopimuksen viitekorko on vaihtuva ja se pohjautuu kolmen kuukauden euriboriin. Ennakkosopimuksen liitteenä on Nordean yleiset ehdot, ja sopimuksen lopussa on myös mainittuna, että osamaksusopimukseen voidaan soveltaa Suomen lakia, ja riitatilanteita voidaan käsitellä Helsingin käräjäoikeudessa.

Ennen kuin rahoitusyhtiö pystyi maksamaan kauppasumman myyjälle, Nordea tarvitsi Vuoren allekirjoittaman maksuluvan ja käsirahakuitin. Kopiot vakuutus- ja rekisteröintitodistuksista olivat myös oleellisia, sillä Nordea on merkittynä auton edunsaajaksi ja omistajaksi siihen asti kunnes Betonivuori on maksanut auton kokonaan itselleen. Näiden edellä mainittujen dokumenttien toimittamisen jälkeen kauppasumma pystyttiin maksamaan myyjälle. Rahoitusyhtiö vaati vielä toimituksen hyväksynnän allekirjoituksineen Vuorelta sen jälkeen, kun pumi vastaanotettiin onnistuneesti Betonivuoren haltuun Vuosaassa.

Myyjä ei suostunut toimittamaan autoa Suomeen ennen kuin se oli saanut koko kauppasumman tililleen, eikä Betonivuori ollut tietoinen, että maksutapana oli ennakkomaksu. Tämän vuoksi käteismaksu, noin 26% kauppahinnasta, ei riittänyt vakuudeksi myyjälle Betonivuoren ostoaikeista. Nordean piti kuitenkin saada sekä myyjän että ostajan allekirjoitukset osamaksusopimukseen, jonka jälkeen kauppasumma pystyttiin vasta siirtämään myyjän tilille. Rahoitusta aloitettiin järjestä-

mään heti Vuoren palattua Puolasta heinäkuun ensimmäisellä viikolla, mutta kauppasumma pystyttiin maksamaan myyjälle vasta 1.8. Nordean järjestäessä rahoitusta Betonivuori yritti hoitaa auton muita järjestelyjä: Vuori hankki muun muassa Tuv Nordin vaatimustenmukaisuustodistuksen tulevalle autolle. Todistuksesta selviää, että auto on EU-direktiivien ja YK:n Euroopan talouskomission säännösten mukainen Suomeen vientiä varten. Todistuksesta käy ilmi myös ajoneuvon tekniset normit EU-tyyppihyväksynnän mukaisesti.

10.2.3 Auton siirto Suomeen

Betonivuorella oli jo entuudestaan olemassa kontaktit laiva- ja vakuutusyhtiöön, joihin pystyttiin ottamaan yhteyttä heti kun rahat oli saatu myyjän tilille ja sopivasta lähtöpäivästä oli ryhdytty keskustelemaan myyjän kanssa. Sovin myyjän kanssa sähköpostitse auton kuljettamisesta Suomeen Vuoren ollessa lomalla kyseisellä viikolla 31. Laivakuljetus valikoitui kuljetustavaksi helppouden vuoksi: Myyjä oli lupautunut kauppaa tehdessä, että hän voi siirtää auton Gdynian satamaan, josta Finnlines liikennöi Helsingin Vuosaareen. Auton siirtäminen Puolan eteläisestä kaupungista, Nowy Saczista, Gdyniaan vei kaksi päivää, joten sovimme torstaina 2.8., että lähtöpäivä Gdyniasta Helsinkiin olisi keskiviikko 8.8. Kun päivä oli lyöty lukkoon myyjän kanssa, varasin kuorma-autolle paikan Finnlinesilta, vaikka minulla ei ollut sillä hetkellä tiedossa auton tarkkoja mittoja saati painoa. Tärkeimpänä tietona autosta kuitenkin pidettiin alustanumeroa, joka löytyi Pro formasta. Olin valmis varaamaan laivapaikan jälkeen huolintapalvelut Finnsteveltä, mutta Finnlinesin asiakaspalvelijan kanssa käydyssä puhelinkeskustelussa kävi ilmi, että huolintapalvelut pystytään varaamaan ja laskuttamaan suoraan Finnlinesin kautta.

10.2.4 Vakuutukset

Betonivuori ei ottanut erillistä vakuutusta pumille laivakuljetuksen ajaksi, joten yleisten sääntöjen mukaisesti myyjän vastuu loppui Gdynian satamaan, josta Betonivuoren vastuu alkoi. Vuoren mukaan auto olisi laivayhtiön vastuulla kuljetuksen aikana Gdyniasta Helsinkiin, mutta käytännössä asia ei ole niin: Finnlinesilla on käytössään Kansainvälisen kauppakamarin määrittelemä perävaunuehto, mikä ei takaa

sitä, että auto olisi kokonaan laivayhtiön vastuulla. Perävaunuehto toteutui, kun myyjä toimitti pumin satamaan ja luovutti sen rahdinkuljettajalle ennalta sovittuna aikana ja sovittuun paikkaan. Myyjä oli vastuussa ajoneuvosta siihen asti, kunnes se oli rahdinkuljettajan hallussa. Rahdinkuljettaja taas oli vastuussa ajoneuvosta siihen asti, kunnes se oli luovutettu vastaanottajalle. Sekä myyjän, rahdinkuljettajan että vastaanottajan tuli pitää toisensa tietoisena ajoneuvon sijaintiin sekä luovuttamiseen liittyvissä asioissa. Betonivuori otti Aktian kaskovakuutuksen pumiin alkaen jo keski- viikosta 8.8. Aktian vakuutusehdoista selviää, että heidän myöntämänsä vakuutukset ovat voimassa Euroopassa sekä Euroopan maiden välisissä kuljetuksissa, joten pumi kuului laivakuljetuksen aikana Betonivuoren vakuutukseen. Pumin vakuutus sisältää liikenne- ja kaskovakuutuksen, jossa on lisänä keskeytysvakuutus, lasivakuutus ja osamaksukiinnitys sekä leasingvakuutus.

Lähetin myyjälle varausvahvistuksen laivamatkasta, mutta en saanut häneltä mitään vahvistusta, oliko toimitusajankohta hyväksytty ja oliko auto siirretty onnistuneesti satamaan lähtöä edeltävänä iltana. Auton toimittamisesta Gdynian satamaan piti saada vahvistus, jotta siirtolupa voitiin järjestää ennen auton hakua Vuosaaren satamasta. Yritin tavoittaa myyjää sähköpostitse siinä onnistumatta, joten jouduin soittamaan hänelle varmistuakseni auton siirron olevan kunnossa. Myyjä kertoi, että auto oli saatu onnistuneesti satamaan ja auton sisällä olisi kaikki mahdolliset dokumentit autosta sekä virallinen kauppalasku. Vielä samana päivänä myyjä lähetti autosta kuvia, joiden avulla pystyttiin todentamaan, että auto oli luovutuskunnossa ja siihen mahdollisesti syntyvät vahingot kuljetuksen aikana olisivat ostajan vastuulla.

10.2.5 Autoon liittyvät toimenpiteet Suomessa

Vuori haki siirtoluvan katsastuskonttorilta samana päivänä, kun pumi tuli Suomeen. Siirtoluvan hakemiseen ei tarvittu dokumentteja autosta, sillä katsastusaseman tietojärjestelmässä näkyi autoon otetut vakuutukset. Siirtoluvassa oli merkittynä betonipumppausauton valmistenumero sekä ajoneuvoluokka, merkki ja malli. Hakija oli mainittuna osoitteineen sekä siirtoluvan käyttötarkoitus, mikä oli pumin siirto Vuosaaren satamasta Vantaan Petikkoon, jossa pumin päällirakenteesta annettiin kiinnitystodistus. Kiinnitystodistukseen kuuluu betonipumppauslaitteiston kunnollisen

kiinnityksen tarkastaminen ajoneuvon runkoon. Petikossa Talhu Oy tarkasti myös puomin, mitä pitkin betonia pumpataan asiakkaiden haluamaan kohtaan. Puomi tulee tarkastaa vuosittain mahdollisilta murtumilta, jotka voivat pahimmassa tapauksessa aiheuttaa vaaran työntekijälle revetessään. Talhu Oy valikoitui auton tarkastajaksi, sillä sen tytäryhtiö maahantuo Cifa-merkkisiä betoniteollisuuden koneita, minkä merkinen maahantuotu pumikin on. Siirtolupa myönnettiin pumille kahdeksi päiväksi, joten käyttötarkoituksessa luki myös pumin siirto Petikosta Betonivuoren hallille. Siirtoluvan lopussa oli huomautus, että ajoneuvon tulee olla tieliikennekelpoinen rakenteeltaan ja varusteiltaan sekä muilta ominaisuuksiltaan turvallinen.

Pumi saapui Vuosaaren satamaan 9.8., josta haimme sen yhdessä Vuoren kanssa. Satamassa ei ilmennyt ongelmia, sillä laskutusasiat oli sovittu jo aiemmin Finnlinesin kanssa, ja siirtolupatarrat olivat valmiina autoon kiinnitettäväksi. Finnlinesin ja Finnsteven luukuilla asioituamme siirryimme Hansaterminaaliin, jossa saimme pumin avaimet, ja meidät kuljetettiin auton luokse. Auto lähti käyntiin ongelmitta, joten auton hakeminen satamasta sujui helposti. Myyjä oli jättänyt autoon lupauksensa mukaisesti puolalaisen rekisteröintitodistuksen sekä virallisen kauppalaskun kopioineen. Autossa oli myös todistus puolalaiselle myyjälle, että Betonivuori oli vastaanottanut auton. Vastaanottotodistusta varten ajoneuvo tuli tarkastaa, että se oli samassa kunnossa kuin Puolasta lähtiessä, minkä jälkeen Vuori pystyi sen allekirjoitettuaan lähettämään takaisin myyjälle. Sataman jälkeen pumi vietiin Petikkoon aiemmin mainittuihin tarkastuksiin. Tarkastukset jatkuivat vielä perjantaina 10.8., jolloin auton piirturi, joka täytyy kalibroida kahden vuoden välein, käytiin tarkastuttamassa varmuuden vuoksi. Auto siirrettiin tarkastusten jälkeen Betonivuoren hallille, jossa auton toimintoja kokeiltiin, ja osia mukautettiin Suomen olosuhteisiin sopiviksi.

Pumin ensirekisteröintiä varten tarvittiin virallinen kauppalasku sekä ensirekisteröintitodistus. Ensirekisteröintiä varten olisi tarvittu myös tieto omistusoikeuden siirtymisestä. Koska omistusoikeuden siirtymisestä ei ollut mainintaa virallisessa kauppalaskussa, riitti katsastusyhtiölle todistukseksi pelkkä kauppalasku. Aluksi olikin epäselvää, milloin omistusoikeus siirtyy, sillä myyjä ja ostaja eivät olleet sopineet maksuehdoista tai -tavoista. Kaupan edetessä tuli tietoisuuteen, että maksutapa olisi ennakkomaksu, minkä johdosta pumin omistusoikeus siirtyi Betonivuorelle sen jälkeen kuin koko kauppasumma oli maksettu myyjälle.

Pumin maahantuonnissa oli kyse välittömästä tuonnista, koska myyjän ja ostajan lisäksi kaupanteossa ei ollut mukana välijäseniä. Pumin maahantuonti tapahtui yhteisö Hankintana, sillä Puola ja Suomi ovat EU:n jäsenvaltioita. Betonivuori tosin ei joudu raportoimaan Intrastatiin hankinnastaan, sillä yritys ei ole maahantuonut vuonna 2012 pumin lisäksi muuta, joten kynnysarvo ilmoittamiseen jää tältä vuodelta täyttämättä.

10.3 Kohdeyrityksen maahantuontiprosessin arviointi ja toimintasuositukset

Minulla oli pääsy työharjoitteluni aikana Betonivuoren eri sähköpostiosoitteisiin, joiden avulla pysyin ajan tasalla, mitä yrityksessä tapahtui. En kuitenkaan ymmärtänyt sähköposteja läpikäydessäni, että Vuori oli suunnittelemassa tosissaan uuden auton hankintaa. Tähän vaikuttaa mielestäni myyjän ja ostajan välisten sähköpostien arkinen ulosanti ja molempien, myyjän sekä ostajan, huono englannin kielen taito. Paremmalla kielitaidolla viestittelystä oltaisiin saatu selkeämpää ja virallisempaa. Lukiessani myyjän ja ostajan välisiä sähköposteja, tuntui siltä kuin he olisivat jo vanhoja tuttavuuksia vaikka kummallakaan ei ollut tietoa toistensa yrityksistä – saati toimintatavoista. Sähköpostit, joista on otteita liitteessä 1, olivat hyvin epäselviä näin ulkopuolisen lukijan mielestä. Ensimmäisenä toimintasuosituksena Betonivuorelle on panostus sujuvaan viestintään kaupankäynnissä ja etenkin kielitaitoon, jotta välttyttäisiin turhalta epätietoisuudelta ja väärinkäsityksiltä. Sähköposti on nopea ja edullinen tapa olla yhteydessä eri maassa olevaan henkilöön, mutta kirjoittaessa tulisi ottaa huomioon johdonmukaisuus ja tietty kirjeenvaihtoetiketti.

Betonivuori ei tehnyt virallista tarjouspyyntöä myyjälle, sillä Vuori esitti vain kysymyksiä myyjälle autoon liittyen. Myyjäkään ei tehnyt Betonivuorelle virallista tarjousta, sillä tämä esitti vain vastaukset kysytyihin kysymyksiin. Betonivuoren ja myyjän välisessä niin sanotussa tarjouskeskustelussa ei otettu kantaa toimitus- tai maksuehtoihin, joten kaikki oleellinen kaupankäyntiin liittyvä tieto jäi sopimatta. Toinen toimintasuositus yritykselle on, että tarjouspyyntö tulee tehdä kirjallisesti myyjälle sekä tarjous tulee saada kirjallisesti myyjältä. Suurin virhe koko maahantuontiprosessissa olikin mielestäni sopimuksen puuttuminen. Vuori myi esimerkiksi samoihin

aikoihin pumikaupan kanssa vanhan kuorma-auton muutamien tuhansien eurojen hintaan, mistä tehtiin kauppakirja. Epäselväksi jäi, miksi yli sadan tuhannen euron kaupasta ei tehty kauppasopimusta.

Mielestäni Pro forma ei ole riittävä näyte kaupasta. Pro forman merkitys pumin kaupassa olisi ollut mielestäni havainnollistaa kyseistä investointia kaupan osapuolille, eikä siitä selviä läheskään kaikkia tarpeellisia tietoja verrattuna kauppasopimukseen. Puolalaisen myyjän laatimassa Pro formassa selviää myyjä ja ostaja osoite-, pankki- ja yritystietoineen, mutta esimerkiksi päivämäärät ovat väärin. Voi tosin olla, että päivämäärien virheellisyydessä on kyse myyjän huolimattomuudesta, mutta tärkeät dokumentit tulisi tarkastaa niin monta kertaa, jotta virheitä ei enää löydy. Kaupan kohteen tiedot on lueteltu melko tarkasti sekä kauppahinta niin Puolan zlotyina kuin euroissakin, mutta esimerkiksi toimitus- ja maksuehdoista ei ole mitään tietoa. Pro forman kaksikielisessä versiossa on mainittu useaan otteeseen englanninkielinen sana ”invoice”, minkä käyttö mielestäni viittaa siihen, että puolalainen myyjä ei ole ollut tietoinen Pro forman käyttötavasta. Mielestäni kumpikaan kaupan osapuolista ei ole ollut tietoinen, mitä dokumentteja kaupasta olisi pitänyt syntyä, minkä vuoksi Pro forma ajoikin sopimuksen asemaa. Virallinen kauppalasku oli kuin kopio Pro formasta, mutta nimike oli muuttunut ”Original Invoice”:ksi. Virallisessa kauppalaskussa oli siis samat tiedot kuin Pro formassakin, eikä esimerkiksi maksu- ja toimitusehdoista ollut edelleenkään mainintaa. Toivon, että suomalaiset pk-yritykset olisivat tarpeeksi tiedonnälkäisiä aloittaessaan kansainvälisiä operaatioita, jotta epämääräiseltä kaupankäynniltä vältyttäisiin.

Sopimuksen olemassaolo olisi selventänyt monia asioita myyjälle sekä ostajalle, eikä rahoitukseen ja tuontiin liittyvistä asioista olisi tarvinnut itse kaupan jälkeen kysellä moneen kertaan puolin ja toisin. Kolmas toimintasuositus Betonivuorelle käsittääkin kirjallisen kauppasopimuksen tekemisen. En löytänyt työharjoitteluni aikana syytä sille, miksi sopimus jäi puuttumaan. Sain tietooni, että puolalainen myyjä oli tehnyt aiemminkin kauppaa suomalaisten yritysten kanssa. Sopimuksen puuttumiseen voi vaikuttaa mielestäni vieras tilanne ja eri kulttuurien kohtaaminen. Päätöksenteko voi häiriintyä vieraan kulttuurin tavoista, minkä johdosta tilanteessa ei ehdi ajatella selkeästi. Sopimuksesta olisi voinut löytyä esimerkiksi myyjän ja ostajan perustiedot kontaktihenkilöineen, kuvaus pumista tarkennetuin tiedoin, kuten alustanumero, en-

sirekisteröinti päivä, paino ja mitat, jotka olivat tärkeitä tietoja niin rahoitus- vakuutus- kuin laivayhtiöllekin. Sopimuksesta olisi löytynyt tietoa myös maksutavasta, -muodosta, joka tässä kauppasopimuksessa olisi selvästi ollut etukäteismaksu, ajankohdasta ja kustannusten jakautumisesta myyjän ja ostajan kesken. Betonivuorella ei ollut tietoa maksuun liittyvistä asioista, mutta myyjälle ennakkomaksu oli itsestäänselvyys; eihän tämä suostunut toimittamaan pumia Gdyniaan ennen kuin oli saanut kauppasumman tililleen. Rahoitusyhtiönkään dokumenteissa ei ollut mainintaa maksuun liittyvistä asioista, sillä dokumenteissa oli mainittuna ainoastaan kauppasumma.

Jäin erityisesti kaipaamaan tärkeimpänä pitämäni kohtaa sopimuksesta; toimitusehtoa, josta olisi selvinnyt kaikki oleellinen tieto niin vakuutuksen, riskien kuin auton siirronkin suhteen heti alussa myyjälle sekä ostajalle. Tämän tuontiprosessin toimituslauseke olisi voinut olla FCA eli vapaana rahdinkuljettajalla. FCA:ssa myyjä toimittaa tavaran ennalta sovittuun paikkaan ennalta sovittuna aikana esimerkiksi terminaaliin tai rahdinkuljettajalle. Puolalainen myyjä toimitti pumin sovittuun aikaan Gdynian satamaan, jolloin hän luovutti ajoneuvon rahdinkuljettajalle. FCA:ssa myyjä on vastuussa tavarasta luovutushetkeen asti, jonka jälkeen riskit siirtyvät ostajalle. Vakuutuksien jakautuminen myyjän ja ostajan kesken ei ilmene FCA:sta, vaan mahdolliset vakuutukset tulee sopia erikseen. Pumi oli Puolan rekisterikilvissä satamaan asti, jolloin se oli myyjän vakuutuksessa, kun taas satamasta eteenpäin pumi kuului Betonivuoren vakuutukseen. Tein Betonivuorelle mallisopimuksen tätä maahantuontiprosessia koskien, joka löytyy liitteestä 2. Mallisopimuksesta löytyy myös muita mahdollisia toimitusehtoja ja maksutapoja, joita Betonivuori olisi voinut käyttää pumin maahantuonnissa.

Kuljetusyhtiön kanssa ei tehty sopimusta laivakuljetuksesta. Aikataulu tosin oli niin tiukka, että aikaa ei riittänyt kuin laivapaikan varaamiseen kuorma-autolle, jotta auto saatiin mahdollisimman nopeasti Suomeen ja käyttöön. Kuljetussopimuksesta olisi esimerkiksi selvinnyt riskien siirtyminen myyjältä ostajalle. Neljäs toimintasuositus Betonivuorelle tulevaisuuden tuontiprosesseja ajatellen on kuljetussopimuksen tekeminen kuljetusyhtiön kanssa. Kuljetussopimuksen lisäksi puuttui myös vakuutus autolle laivakuljetuksen ajaksi. Vuori ei halunnut ottaa erillistä vakuutusta laivakuljetuksen ajaksi, sillä hän ei nähnyt kuljetuksessa suuria riskejä. Vuoren mielestä mitään pumia vahingoittavaa ei tapahtuisi luotettavan laivayhtiön reitillä. Vakuutus olisi hy-

vä olla aina olemassa, koska ikinä ei tiedä, mitä kuljetuksen aikana voi tapahtua. Pumille olisi voitu ottaa tavarankuljetusvakuus, joka olisi turvannut ostajan riskit, joten viidentenä toimintasuosituksena ehdotankin, että Betonivuori jatkossa ottaa kyseisen vakuutuksen käyttöönsä.

Betonivuoren maahantuontiprosessi sujui mielestäni paremmin loppua kohden, sillä Vuori tiesi, miten hänen tulee järjestää auton asiat Suomessa: Ajoneuvoon hankittiin vakuutukset ennen siirtolupaa, pumia käytettiin tarvittavissa tarkastuksissa ennen rekisteröintiä ja Betonivuoren ALV-todistuskin lähetettiin myyjälle. Luulen, että tuontiprosessin loppupuolen onnistumiseen auttoi Vuoren kokemus aiempien autojen tuonneista.

Yksi huomiotani herättänyt asia on myös Betonivuoren suhde rahoitusyhtiöön. Tämä oli ensimmäinen kerta, kun Betonivuori käytti Nordeaa rahoitusyhtiönään. Vuori kertoi minulle, että Nordeassa on olemassa kontaktihenkilö, joten luulin, että rahoitusjärjestyisi nopeasti ja Nordealla olisi jo olemassa tietoja Betonivuoresta. Tuontiprosessissa meni turhaa aikaa siihen, että Nordeaan toimitettiin heidän tarvitsemansa dokumentit Betonivuoresta. Virallinen tilinpäätös, tilinpäätöskertomus ja viimeisin kuukausiraportti olisi voitu toimittaa Nordeaan heti, kun tiedettiin, että kyseinen yritys rahoittaisi uuden auton. Rahoitusyhtiölle olisi voitu myös ilmoittaa uuden kaupakumppanin tiedot silloin, kun ne olivat jo saatavilla. Ennalta valmistelulla oltaisiin säästetty paljon aikaa; esimerkiksi kauppasopimus olisi nopeuttanut myös rahoitusyhtiön toimia. Kuudentena toimintasuosituksena ehdotan, että Betonivuori ennalta valmistelee rahoitusta toimittamalla tarvittavat dokumentit ja tiedot rahoitusyhtiöön ajan säästämiseksi.

Tulevaisuutta ajatellen Betonivuoren kannattaisi jatkossa miettiä onko kaupankäynnin kannalta jokainen olennainen vaihe suoritettu ennen kaupan solmimista. Uusista kaupakumppaneista huomaa heti alkumetreillä ovatko he ammattimaisia, sillä tarjouspyyntöön tulevan vastauksen tulisi täyttää tarjouksen sisältämät tiedot. Betonivuoren tulisi panostaa myös liikekirjeenvaihtoon ja käyttää esimerkiksi mallipohjia helpottamaan kaupankäyntiä. Kun tarjousprosessi on osana jokaista kauppaa, on kauppasopimuksen luominenkin paljon yksinkertaisempaa.

11 OPINNÄYTETYÖPROSESSI

Opinnäytetyöprosessini sai alkunsa helmikuussa 2012, kun sovin työharjoittelusta tulevalle kesälle Vuoren kanssa. Kysellessäni työtehtävistä, nousi esille myös välittömän tuonnin selvittäminen EU:n alueelta. Ensiksi tarkoitukseni oli selvittää varaosien välitöntä tuontia saksalaiselta betoniteollisuuden tuotteiden valmistajalta, mutta heinäkuun alkupuolella kävi kuitenkin ilmi, että saksalainen varaosienvalmistaja ei halunnut käydä suoraa kauppaa loppuasiakkaidensa kanssa. Jouduin hylkäämään varaosa-aiheen, sillä sen selvittämiseen olisi mennyt paljon enemmän aikaa kuin mitä oma aikatauluni antoi myöten. Olin lähdessä vaihtoon elokuussa 2012, joten halusin itselleni sellaisen aiheen, jota pystyin työstämään opinnäytetyönäni mahdollisimman pitkälle ennen lähtöäni. Onnekseni Betonivuori oli hankkimassa uutta pumia kesällä ollessani työharjoittelussa yrityksessä, joten auton tuontiprosessin läpikäynti ja sen arviointi vaihtui nopeasti uudeksi aiheekseni.

Palatakseni takaisin projektini alkutekijöihin: Sain mietittyä aihekysymykset melko nopeasti helmikuussa 2012, jonka jälkeen aloitin laatimaan tutkimussuunnitelmaa. Hyvänä apuna tutkimussuunnitelmaani pidän Tutki ja kirjoita – kurssia, jonne luonnostelin jonkin mahdollisen opinnäytetyöaiheen siihen asti, että sen olisi melkeinpä voinut esittää ensimmäisessä seminaarissa. Käytin hyväkseni jo siihen aikaan mielessä ollutta varaosien tuontiaihetta, minkä teoriaosan rakenne säilyi melko hyvin jopa lopulliseen opinnäytetyöhöni asti. Aluksi tosin oli tarkoitus vertailla välittömän ja suoran tuonnin eroja ja hyötyjä, kun taas lopulta opinnäytetyöni keskittyi betonipumppausauton maahantuontiprosessiin. Tutkimussuunnitelmani sai siis alkunsa jo maaliskuussa, mutta huhtikuun aikana muokkasin aihetta tarkempaan muotoon ensimmäistä seminaariani varten. Tutkimussuunnitelma oli mielestäni helppo tehdä, sillä minulla oli melko tarkka kuva siitä, mistä asioista teoriaosa koostuisi. Minulla oli myös alusta asti selkeä kuva siitä, miten tutkimuksen toteuttaisin – havainnoimalla, haastatteleamalla ja osallistumalla kenties itekin tuontiprosessiin, joten käyttäisin kvalitatiivista tutkimusotetta. Tutkimussuunnitelman yhteyteen tekemäni viitekehys muotoutui uudelleen aiheen vaihtuessa, mutta sisällysluettelo auttoi minua sen uudelleenteossa. Onnistuin tavoitteessani ja pidin ensimmäisen seminaarini ennen toukokuusta muuttoa pois Raumalta.

Aineiston hankinnan aloitin ennen Raumalta lähtöä toukokuussa, jotta sain itselleni tarvittavia kirjoja kesän ajaksi. Valmiiksi hankitusta aineistosta olikin hyötyä teoriaosan kirjoittamisessa, koska tiedonhankinta sujui nopeasti kirjoitusprosessin eri vaiheissa. Kirjoitin teoriaosan lähes kokonaan toukokuussa, mutta aiheen vaihduttua jouduin tekemään muutamia muutoksia ja etsimään myös lisää tietoa. Teoriaosan aineisto koostuu pääosin tuontiin, kansainväliseen kauppaan ja logistiikkaan liittyvistä kirjalähteistä sekä luotettavista internetlähteistä. Teoriaosan kirjoittaminen sujui luontevasti, sillä sisällysluettelo, jonka mukaan edetä, oli jo valmiina. Kirjoitusprosessia helpotti myös se, ettei aiheita tarvinnut avata perin pohjin – vain niiltä osin, jotka olivat maahantuonnin kannalta tärkeitä. Tärkeimpien tietojen suodattamiseen tosin meni oma aikansa, koska esimerkiksi kansainvälisestä kaupasta ja logistiikasta on olemassa valtavasti tietoa.

Sain teoriaosan kirjoitettua melkein kokonaan itselleni ennalta asettamassa ajassa, mutta empiriaosaan siirtyminen kesti kauemmin kuin olin kuvitellut. Jouduin hylkäämään varaosa-aiheen, minkä selvittämiseen oli kulunut paljon aikaa. Onneksi pystyin vaihtamaan aihetta nopeasti heinäkuussa, ja uuden aiheen liittyessä myös maahantuontiin, pystyin jatkamaan kirjoittamani teorian pohjalta lähes täysin. Empiriaosan tiedonkeruu oli helppoa, koska pääsin käsiksi kaikkeen auton tuontiin liittyvään materiaaliin. Kaiken kaikkiaan empiriaosan kirjoittaminen tosin oli haastavampaa kuin teoriaosan, ja siihen kului myös enemmän aikaa. Ehdin kirjoittamaan empiriaosasta raakaversion ennen kuin lähdin vaihtoon elokuussa, mutta työn loppuun viemiseen meni minulta sen jälkeen vielä muutamia kuukausia aikaa, sillä minulla ei ollut enää mikään kiire työn kanssa. Vaikeinta empiriaosan kirjoittamisessa oli prosessin eri vaiheiden kuvaaminen loogisessa järjestyksessä, koska pumin maahantuontiprosessi oli kokonaisuudessaan melkoisen sekava. Asioita vatvottiin monta kertaa edes takaisin, vaikka kunnollisten dokumenttien ja tiedonkulun avulla prosessista olisi saatu paljon selkeämpi ja sujuvampi.

Opinnäytetyöhöni meni aikaa noin yhdeksän kuukautta aihekysymysten teosta valmiiseen työhön. Teoriaosan teko sujui hyvällä vauhdilla, mutta tutkimusaiheen vaihtuminen hidasti kirjoitusprosessia sekä tekstin hiominen vei oman aikansa. Olisi ollut hyvä varmistaa varaosa-aiheen toteuttamiskelpoisuus ennen kuin lähdin kirjoittamaan teoriaosaa sen perusteella. Olen kuitenkin tyytyväinen, että sain vaihdettua toi-

seen aiheeseen saman yrityksen sisällä, mistä on luultavasti jopa enemmän hyötyä kohdeyritykselle kuin aiemmin suunnitellusta.

Tässä opinnäytetyössä tutkittiin vain yhden yrityksen maahantuontiprosessia, jonka suurimmaksi ongelmaksi nousi kauppasopimuksen puuttuminen. Lisätutkimus tästä aiheesta voisikin selvittää, miten muut suomalaiset tuontia harjoittavat pk-yritykset selviytyvät kansainvälisen kaupan asettamista haasteista; etenkin riitatilanne myyjän ja ostajan välillä, mikä johtuu kauppasopimuksen puuttumisesta, olisi mielenkiintoinen jatkotutkimuksen aihe.

LÄHTEET

Aktian www-sivut. Viitattu 3.10.2012. <http://www.aktia.fi/>

Astrup, J. 2003. Guide to Export-Import Basics. Paris: ICC.

Branch, A. E. 2001. International purchasing and mangement. London: Thomas Learning.

Business Dicitonaryn www-sivut. Viitattu 28.10.2012.
<http://www.businessdictionary.com/>

David, P. 2004. International Logistics. Cinninati: Atomic Dog Publishing.

DHL:n Saksan www-sivut. Viitattu 2.6.2012. <http://www.dhl.de/de.html>

Fennian www-sivut. Viitattu 25.7.2012. <http://www.fennia.fi/>

Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2009. Tutki ja kirjoita. 15. uud. p. Hämeenlinna: Kariston Kirjapaino Oy.

If Vahinkovakuutusyhtiö Oy:n www-sivut. Viitattu 25.7.2012.
<http://www.if.fi/web/fi/henkiloasiakkaat/Pages/default.aspx>

Incoterms 2010. 2010. ICC rules for the use of domestic and international trade terms. ICC International Chamber of Commerce. Helsinki: ICC Palvelu.

Johnson, T. E. 1997. Export/import procedures and documentation. 3rd ed. New York: AMACON.

Karhu, K. 2002. Kansainvälisen liiketoiminnan käsikirja. Helsinki: Edita.

Karrus, K. E. 2003. Logistiikka. Helsinki: WSOY.

Karhunen, J. & Hokkanen, S. 2007. Kansainväliset tavarakuljetukset. Jyväskylä: Gummerrus Oy.

Liikennevakuutuskeskuksen www-sivut. Viitattu 25.7.2012.
<http://www.liikennevakuutuskeskus.fi/>

Liikenteen turvallisuusvirasto Trafin www-sivut. Viitattu 25.7.2012.
<http://www.trafi.fi/>

Lähivakuutuksen www-sivut. Viitattu 25.7.2012.
<http://www.lahivakuutus.fi/FI/Sivut/EtusivuLV.aspx>

Maersk Linen www-sivut. Viitattu 2.6.2012.
<http://www.maerskline.com/link/?page=home>

- Melin, K. 2011. Ulkomaankaupan menettelyt: vienti ja tuonti. Tampere: Amk-kustannus Oy.
- Metsämuuronen, J. 2006. Laadullisen tutkimuksen käsikirja. Helsinki: International Methelp Oy. Viitattu 29.7.2012. <https://www.booky.fi.lillukka.samk.fi/lainaa/1005>
- Nordean www-sivut. Viitattu 25.7.2012. <http://www.nordea.fi/>
- OP-Pohjolan www-sivut. Viitattu 25.7.2012. https://www.op.fi/op?id=10000&_nfpb=true
- Paajanen, T. & Saarinen, M. 1997. Uusi tuojan opas. Jyväskylä: Gummerrus Kirjapaino Oy.
- Pasanen, A. (toim.) 2005. Kansainvälisen kaupan käsikirja. Helsinki: Multikustannus Oy.
- Pehkonen, E. 2000. Vienti- ja tuontitoiminta. Helsinki: WSOY.
- Sampo Pankki Oyj:n www-sivut. Viitattu 10.8.2012. <http://www.sampopankki.fi/fi-fi/Pages/default.aspx>
- Suomen DB Shenckerin www-sivut. Viitattu 2.6.2012. <http://www.schenker.fi/log-fi-fi/start/>
- Taloussanomien www-sivut. Viitattu 28.10.2012. http://www.taloussanomat.fi/sivu.php?page_id=1
- Tullin www-sivut. Viitattu 15.5.2012. <http://www.tulli.fi/fi/>
- Tuontioapas. 2002. 7. uud. p. Kansainvälisen kaupan koulutuskeskus. Helsinki: Multiprint Oy.
- Waters, D. 2009. Supply Chain Management: An Introduction to Logistics. New York: Palgrave Macmillan.
- Werdermann, R. 2003. Ulkomaankaupan kuljetus, huolinta ja tullaus. Helsinki: Helsingin Kauppakamari.
- Werdermann, R. 2003. Ulkomaankaupan perustiedot ja asiakirjat. Helsinki: Helsingin Kauppakamari.
- Ylen www-sivut. 2012. Viitattu 18.5.2012. <http://yle.fi/>

Otteita sähköpostikirjeenvaihdosta:

28.6.2012

Hallo [REDACTED],

In the annex you can find few pictures with the VOLVO from the 2007 Inforamtion about this unit: Weehel base 1/2 200cm 2/3 225cm 3/4 139cm Information about the mileage and motohours you have on the pictures. If you have any question please ask.

Best regards

[REDACTED]

28.6.2012

Hello [REDACTED],

We have this unit in our stock, But in the last e-mail i will give a wrong information. This VOLVO is from 2006. If you want come to see this unit, we will be happy to met you.

Best regards

[REDACTED]

1.7.2012

Good morning [REDACTED]

We are coming to see your Volvo at 5.7.2012. We fly to Warsow at 4.7 and rent car in airport. I let you know when i know facts of fly. We buy tickets at monday morning and then i send you e-meill. Pleasy let know soon if you have troubles with the truck.

Best regards

[REDACTED]

2.7.2012

Hallo [REDACTED],

The condition for this unit is great, we dont have any problem with this unit. It still working in our company so when you arrived to poland to our company we can go to pump some concrete on this unit. I will waiting for the information about the travel.

Best regards

[REDACTED]

International Sale Contract

A. SPECIFIC CONDITIONS

SELLER

Seller Ltd
Street xx
xxxxx, Nowy Sac, POLAND

Contact person

Contact Person
E-mail: contact.person@seller.pl
Tel. +48123123123

Signature

xxxxxxx

Place: _____

Date: _____

BUYER

Betonivuori Oy
Street xx
xxxxx, Vantaa, Finland

Contact person

Timo Vuori
E-mail: timo.vuori@betonivuori.fi
Tel. +358123123123

Signature

Timo Vuori

Place: _____

Date: _____

A.1 GOODS SOLD

Description of the Goods

Mixer Truck:	Volvo FM 440
Year of Production:	2006
VIN number:	YV2JS02G76Axxxxxx
Concrete Pump:	Cifa MK 28
Registration number:	xxx xxxxxx
Mileage:	134 654km
Working Hours:	1861

A.2 CONTRACT PRICE

Currency: Euro

Amount in numbers: 114 000

Amount in letters: One hundred and fourteen thousand euro

A.3 DELIVERY TERMS

According to Incoterms 2010

_____	EXW	Ex Works	named place:
_____	X FCA	Free Carrier	named place: Gdynia Harbor
_____	CPT	Carriage Paid To	named place of destination:
_____	CIP	Carriage and Insurance Paid To	named place of destination:
_____	DAT	Delivered At Terminal	named place:
_____	DAP	Delivered At Place	named place of destination:

_____ **DDP** Delivered Duty Paid
_____ **FAS** Free Alongside Ship
_____ **FOB** Free On Board
_____ **CFR** Cost and Freight
_____ **CIF** Cost, Insurance and Freight

named place of destination:
named port of shipment:
named port of shipment:
named port of destination:
named port of destination:

A.4 TIME OF DELIVERY

Estimated time of delivery week: 32 / 2012

A.5 INSPECTION OF THE GOODS BY SELLER

X _____ Before Shipment Place of Inspection: Gdynia Harbor

The goods are inspected at buyer's / seller's cost.

A.7 RETENTION OF TITLE

Ownership of the goods shall pass to the buyer immediately after the purchase price has been paid and received by the Seller.

X _____ YES

_____ NO

A.8 PAYMENT CONDITIONS

_____ **Payment on open account**

Time for payment _____ days from date of invoice. Other: _____

___ Open account backed by demand guarantee or standby letter of credit

X _____ **Payment in advance**

Date: 1.8.2012

100 % of the price

_____ **Documentary Collection**

___ D/P Documents against payment

___ D/A Documents against acceptance

_____ **Irrevocable documentary credit**

Place of issue (if applicable):

___ Confirmed

___ Unconfirmed

Place of confirmation (if applicable):

Credit available:

___ By payment at sight

___ By deferred payment at: _____ days

___ By acceptance of drafts at: _____ days

___ By negotiation

Partial shipments:

___ Allowed

___ Not allowed

Transshipment:

___ Allowed

___ Not allowed

Date on which the documentary credit must be notified to seller

_____ days before date of delivery

other: _____

_____ **Other:** _____

A.9 DOCUMENTS

Transport documents:

Commercial Invoice

Packing list

Insurance document

Certificate of origin

Certificate of inspection

Other: Original Registration Certificate

A.9 LATE-DELIVERY, NON-DELIVERY

A.9.1

If there is delay in delivery of the mixer truck pump, the Buyer is entitled to claim liquidated damages equal to 5% of the purchase price for each complete week of delay, when the Buyer notifies the Seller of the delay.

A.9.2

If the mixer truck pump has not been delivered by the estimated time with the parties, the buyer may give notice in writing to terminate the contract. In case of termination of the contract, the buyer is entitled to the amount of the purchase price.

A.10 GUARANTEE

The mixer truck pump is guaranteed against breakage during 15 days after its arrival at destination. If there exists any lack of conformity, and the Buyer has notified the Seller, the Seller shall at his option to repair the mixer truck pump without any additional expense to the Buyer.

A. 11 FORECE MAJEURE

A party is not liable for a failure to perform any of his obligations in so far as he proves that the failure was due to an impediment beyond his control, and that he could not reasonably be expected to have taken into account the impediment and its effects upon his ability to perform at the time of the conclusion of the contract, and that he could not reasonably have avoided or overcome it or its effects.

A party seeking relief shall, as soon as practicable after the impediment, give notice to the other party. Notice shall also be given when the ground of relief ceases. Failure to give either notice makes the party thus failing liable in damages for loss, which otherwise could have been avoided.

A.12 RESOLUTION OF DISPUTES

All disputes arising in connection with the present contract shall be settled under the Finnish law.